



**PERANAN AUDIT OPERASIONAL DALAM MENUNJANG  
EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT. INTERTAMA  
TRIKENCANA BERSINAR**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian Memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains  
Universitas Pembangunan Panca Budi

Oleh :

**TOGAP MANIK**  
1815100110

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCABUDI  
MEDAN  
2022**



FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
MEDAN

PENGESAHAN SKRIPSI

NAMA : TOGAP MANIK  
NPM : 1815100110  
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI  
JENJANG : S1 (Strata Satu)  
JUDUL SKRIPSI : PERANAN,,AUDIT,,OPERASIONAL,,DALAM  
MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT.  
INTERTAMA TRIKENCANA BERSINAR

MEDAN, APRIL 2022

KETUA PROGRAM STUDI

Dr. Oktarini Khamilah Siregar, SE., M.Si



Dr. Onny Medaline, SH.,M.Kn

PEMBIMBING I

Dra. Mariyam, Ak., M.Si.,CA

PEMBIMBING II

Hendra Saputra, SE.,M.Si



**FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCABUDI  
MEDAN**

**SKRIPSI DITERIMA DAN DISETUJUI OLEH PANITIA UJIAN SARJANA  
PROGRAM STUDI AKUNTANSI FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI**

**PERSETUJUAN UJIAN**

**NAMA : TOGAP MANIK  
NPM : 1815100110  
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI  
JENJANG : S1 (STRATA SATU)  
JUDUL SKRIPSI : PERANAN AUDIT OPERASIONAL DALAM  
MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT.  
INTERTAMA TRIKENCANA BERSINAR**

**MEDAN, APRIL 2022**

**KETUA**

**(Drs. Nadjib, Ak., MM)**

**ANGGOTA I**

**(Dra. Mariyam, Ak. MSi., CA)**

**ANGGOTA II**

**(Hendra Saputra, SE., M.Si)**

**ANGGOTA III**

**(Dr. Oktarini Khamilah Siregar, SE., M.Si)**

**ANGGOTA IV**

**(Nina Andriany Nasution, SE., AK., MSi)**

## PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Togap Manik  
NPM : 1815100110  
Fakultas/Program Studi : Sosial Sains / Akuntansi  
Judul Skripsi : PERANAN AUDIT OPERASIONAL  
DALAM MENUNJANG  
EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA  
PT. INTERTAMA TRIKENCANA  
BERSINAR

Dengan ini menyatakan bahwa :

1. Skripsi ini merupakan hasil karya tulis saya sendiri dan bukan merupakan hasil karya orang lain (Plagiat);
2. Memberikan izin hak bebas royalti Non-Eksklusif kepada Unpub untuk menyimpan, mengalih-media/formatkan, mengelola, mendistribusikan, dan mempublikasikan karya skripsinya melalui internet atau media lain bagi kepentingan akademis.

Pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggung jawab dan saya bersedia menerima konsekuensi apapun sesuai dengan aturan yang berlaku apabila dikemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Medan, April 2022



Togap Manik  
1815100110



**UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
FAKULTAS SOSIAL SAINS**

Fakultas Ekonomi UNPAB, Jl. Jend. Gatot Subroto Km, 4,5 Medan Fax. 061-8458077 PO.BOX :  
1099 MEDAN

PROGRAM STUDI EKONOMI PEMBANGUNAN	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI MANAJEMEN	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI AKUNTANSI	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI ILMU HUKUM	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI PERPAJAKAN	(TERAKREDITASI)

**PERMOHONAN JUDUL TESIS / SKRIPSI / TUGAS AKHIR\***

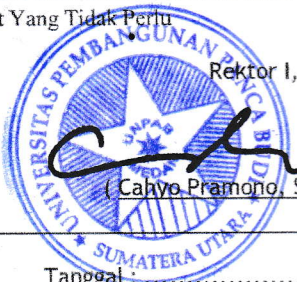
Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Lengkap : TOGAP MANIK  
 Tempat/Tgl. Lahir : LUMBAN GAOL/ 15 AGUSTUS 2000  
 Nomor Pokok Mahasiswa : 1815100110  
 Program Studi : Akuntansi  
 Konsentrasi : Akuntansi Sektor Bisnis  
 Jumlah Kredit yang telah dicapai : 124 SKS, IPK 3.56  
 Nomor HP : 0821-6750-8498

Dengan ini mengajukan judul sesuai bidang ilmu sebagai berikut :

No.	Judul
1.	PERAN AUDIT OPERASIONAL DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT. INTERTAMA TRIKENCANA BERSINAR

Catatan : Diisi Oleh Dosen Jika Ada Perubahan Judul  
 \*Coret Yang Tidak Perlu



Rektor I,

( Cahyo Pramono, S.E., M.M. )

Medan, 18 November 2021

Pemohon,

( TOGAP MANIK )

Tanggal : .....

Disahkan oleh :

Dekan

( Dr. Onny Medaline, S.H., M.Kn )

Tanggal : 23 September 2021

Disetujui oleh :

Dosen Pembimbing I :

( Dra Mariyam, Ak, Msi., CA )

Tanggal : .....

Disetujui oleh:

Ka. Prodi Akuntansi

( Dr Oktarini Khamilah Siregar, SE., M.Si )

Tanggal : 27 September 2021

Disetujui oleh:

Dosen Pembimbing II:

(Hendra Syahputra, SE., M.Si)

No. Dokumen: FM-UPBM-18-02	Revisi: 0	Tgl. Eff: 22 Oktober 2018
----------------------------	-----------	---------------------------

Dengan hormat, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama	TOGAP MANIK
Tempat/Tgl. Lahir	LUMBAN GAOL / 15/08/2000
Nama Orang Tua	TUDU MANIK
N. P. M	1815100110
Fakultas	SOSIAL SAINS
Program Studi	Akuntansi
No. HP	082167508498
Alamat	Jln. Ternak ayam Dusun III NO 2 Tanjung selamat sei beras sekata, sunggal

Datang bermohon kepada Bapak/Ibu untuk dapat diterima mengikuti Ujian Meja Hijau dengan judul **Peranan audit operasional dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT.INTERTAMA TRIKENCANA BERSINAR.**, Selanjutnya saya menyatakan :

1. Melampirkan KKM yang telah disahkan oleh Ka. Prodi dan Dekan
2. Tidak akan menuntut ujian perbaikan nilai mata kuliah untuk perbaikan indek prestasi (IP), dan mohon diterbitkan ijazahnya setelah lulus ujian meja hijau.
3. Telah tercap keterangan bebas pustaka
4. Terlampir surat keterangan bebas laboratorium
5. Terlampir pas photo untuk ijazah ukuran 4x6 = 5 lembar dan 3x4 = 5 lembar Hitam Putih
6. Terlampir foto copy STTB SLTA dilegalisir 1 (satu) lembar dan bagi mahasiswa yang lanjutan D3 ke S1 lampirkan ijazah dan transkripnya sebanyak 1 lembar.
7. Terlampir pelunasan kwintasi pembayaran uang kuliah berjalan dan wisuda sebanyak 1 lembar
8. Skripsi sudah dijilid lux 2 exemplar (1 untuk perpustakaan, 1 untuk mahasiswa) dan jilid kertas jeruk 5 exemplar untuk penguji (bentuk dan warna penjilidan diserahkan berdasarkan ketentuan fakultas yang berlaku) dan lembar persetujuan sudah di tandatangani dosen pembimbing, prodi dan dekan
9. Soft Copy Skripsi disimpan di CD sebanyak 2 disc (Sesuai dengan Judul Skripsinya)
10. Terlampir surat keterangan BKKOL (pada saat pengambilan ijazah)
11. Setelah menyelesaikan persyaratan point-point diatas berkas di masukan kedalam MAP
12. Bersedia melunaskan biaya-biaya uang dibebankan untuk memproses pelaksanaan ujian dimaksud, dengan rincian sbb :

1. [102] Ujian Meja Hijau	: Rp	1.000,000
2. [170] Administrasi Wisuda	: Rp	1.750,000
<b>Total Biaya</b>	<b>: Rp.</b>	<b>2.750,000</b>

Ukuran Toga : **XL**

Diketahui/Dsetujui oleh



Dr. Chary Medaline SH., M.Kn  
Dekan Fakultas SOSIAL SAINS

Hormat saya



TOGAP MANIK  
1815100110

#### Catatan :

- 1. Surat permohonan ini sah dan berlaku bila ;
  - a. Telah dicap Bukti Pelunasan dari UPT Perpustakaan UNPAB Medan.
  - b. Melampirkan Bukti Pembayaran Uang Kuliah aktif semester berjalan
- 2. Dibuat Rangkap 3 (tiga), untuk - Fakultas - untuk BPAA (asli) - Mhs.ybs.



**YAYASAN PROF. DR. H. KADIRUN YAHYA**  
**PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI**  
Jl. Jend. Gatot Subroto KM. 4,5 Medan Sunggal, Kota Medan Kode Pos 20122



**SURAT BEBAS PUSTAKA**  
**NOMOR: 1474/PERP/BP/2022**

Kepala Perpustakaan Universitas Pembangunan Panca Budi menerangkan bahwa berdasarkan data pengguna perpustakaan  
saudara/i:

Nama : TOGAP MANIK  
NPM. : 1815100110  
Tingkat/Semester : Akhir  
Fakultas : SOSIAL SAINS  
Jurusan/Prodi : Akuntansi

Sejak tanggal 11 Februari 2022, dinyatakan tidak memiliki tanggungan dan atau pinjaman buku  
yang tidak lagi terdaftar sebagai anggota Perpustakaan Universitas Pembangunan Panca Budi Medan.

Medan, 11 Februari 2022  
Diketahui oleh,  
Kepala Perpustakaan

  
  
Rahmad Budi Utomo, ST.,M.Kom

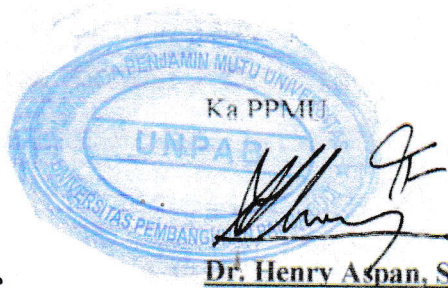
No. Dokumen : FM-PERPUS-06-01  
Revisi : 01  
Tgl. Efektif : 04 Juni 2015

SURAT KETERANGAN  
TURNITIN SELF PLAGIAT SIMILARITY

Dengan ini saya Ka.PPMU UNPAB menerangkan bahwa surat ini adalah bukti pengesahan dari LPMU sebagai pengesah proses plagiat checker Tugas Akhir/ Skripsi/Tesis selama masa pandemi *Covid-19* sesuai dengan Edaran Rektor Nomor : 7594/13/R/2020 Tentang Pemberitahuan Perpanjangan PBM Online.

Demikian disampaikan.

NB: Segala penyalahgunaan/pelanggaran atas surat ini akan di proses sesuai ketentuan yang berlaku UNPAB.

  
Ka PPMU  
UNPAB  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN

Dr. Henry Aspan, SE., SH., MA., MH., MM

No. Dokumen : FM-DPMA-06-02	Revisi : 01	Tgl Eff : 16 Okt 2021
-----------------------------	-------------	-----------------------



**UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCABUDI  
TURNITIN PLAGIAT SIMILARITY INDEX**

Nama : TOGAP MANIK  
NPM : 1815100110  
Prodi : AKUNTANSI

Bersamaan dengan ini kami beritahukan bahwasanya hasil **Turnitin Plagiat Similarity Index** Skripsi / Tesis saudara telah **LULUS** dengan hasil :

**49%**

Silahkan melanjutkan tahap pendaftaran Sidang Meja Hijau.

Verifikasi	Nama
08 Maret 2022	Wenny Sartika, SH.,MH

No. Dokumen : FM-DPMA-06-03	Revisi : 00	Tgl Eff : 16 Okt 2021
-----------------------------	-------------	-----------------------



**PERANAN AUDIT OPERASIONAL DALAM MENUNJANG  
EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT. INTERTAMA  
TRIKENCANA BERSINAR**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian Memperoleh  
•Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains  
Universitas Pembangunan Panca Budi

Oleh :

**TOGAP MANIK  
1815100110**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCABUDI  
MEDAN  
2022**

*Pembimbing I  
Acc jidell  
pa  
Kharizyan  
8/4/2022*

*Pembimbing II  
Acc Didi lup*

*lu*

*9/4/22*



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
FAKULTAS SOSIAL SAINS

Jln. Jend. Gatot Subroto Km.4,5 Telp.(061) 30106060 PO.BOX.1099 Medan.  
Email : admin\_fe@unpab.pancabudi.org <http://www.pancabudi.ac.id>

BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL/SKRIPSI

Univ : Universitas Pembangunan Panca Budi  
Fakultas : Sosial Sains  
Dosen Pembimbing : DRA. MARIYAM, AK, MSI., CA

Nama Mahasiswa : Togap Manik  
Jurusan / Prodi. : Akuntansi  
NPM : 1815100110  
Jenjang Pendidikan : Strata I  
Judul Skripsi : "Peranan Audit Operasional Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Pada  
PT.INTERTAMA TRIKENCANA BERSINAR"

Tanggal	Pembahasan Materi	Paraf	Keterangan
8/4 <sup>2022</sup>	Ace jilid lux, tidak ada kesalahan.		

Medan,  
Diketahui / Disetujui Oleh :  
Ka. Prodi

Dr. Oktarini Khamilah Siregar SE., M.si



Dosen Pembimbing I

DRA. MARIYAM, AK, MSI., CA



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
FAKULTAS SOSIAL SAINS

Jln. Jend. Gatot Subroto Km.4,5 Telp.(061) 30106060 PO.BOX.1099 Medan.  
Email : admin\_fe@unpab.pancabudi.org <http://www.pancabudi.ac.id>

BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL/SKRIPSI

Univ : Universitas Pembangunan Panca Budi  
Fakultas : Sosial Sains  
Dosen Pembimbing : Hendra Saputra, SE., M.Si.  
Nama Mahasiswa : Togap Manik  
Jurusan / Prodi : Akuntansi  
NPM : 1815100110  
Jenjang Pendidikan : Strata I  
Judul Skripsi : "Peranan Audit Operasional Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Pada PT.INTERTAMA TRIKENCANA BERSINAR"

Tanggal	Pembahasan Materi	Paraf	Keterangan
	<i>Ace Niliq Inf</i>	<i>[Signature]</i>	

Medan,  
Diketahui / Disetujui Oleh :  
Ka. Prodi

*[Signature]*  
Dr. Oktarini Khamilah Siregar SE., M.Si



Dosen Pembimbing II

*[Signature]*  
Hendra Saputra, SE., M.Si.

## SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : TOGAP MANIK  
Tempat / Tanggal Lahir : Lumban Gaol / 15-08-2000  
NPM : 1815100110  
Fakultas : Sosial Sains  
Program Studi : Akuntansi  
Alamat : Lumban gaol pangaloan

Dengan ini mengajukan permohonan untuk mengikuti ujian sarjana lengkap pada Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi.

Sehubungan dengan hal ini tersebut, maka saya tidak akan lagi ujian perbaikan nilai dimasa yang akan datang.

Demikian surat pernyataan ini saya perbuat dengan sebenarnya, untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Medan, 22 April 2022

Yang membuat pernyataan



TOGAP MANIK



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
FAKULTAS SOSIAL SAINS

Jln. Jend. Gatot Subroto Km.4,5 Telp.(061) 30106060 PO.BOX.1099 Medan.  
Email : admin\_fe@unpab.pancabudi.org <http://www.pancabudi.ac.id>

BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL/SKRIPSI

Univ : Universitas Pembangunan Panca Budi  
Fakultas : Sosial Sains  
Dosen Pembimbing : DRA. MARIYAM, AK, MSI., CA

Nama Mahasiswa : Togap Manik  
Jurusan / Prodi. : Akuntansi  
NPM : 1815100110  
Jenjang Pendidikan : Strata I  
Judul Skripsi : "Peranan Audit Operasional Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Pada PT.INTERTAMA TRIKENCANA BERSINAR"

Tanggal	Pembahasan Materi	Paraf	Keterangan
28/2/22	1. Kata pengantar dibuat lebih lengkap 2. Hal 35 → WAWANCARA Buat daftar wawancara atau list IQQ! letakkan di lampiran! ? Hal 44 - mana point 2 Kebijakan Termination dalam hal penjualan. - Buat prosedur sistem penjualan dalam bentuk flow chart. - Buat AUDIT PROGRAM OPERASIONAL PENJUALAN. ! (PKA operasional penjualan)		

Vanburgan →

Medan,  
Diketahui / Disetujui Oleh :  
Ka. Prodi



Dr. Oktarini Khamilah Siregar SE., M.si

Dosen Pembimbing I

3/22

DRA. MARIYAM, AK, MSI., CA



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
 FAKULTAS SOSIAL SAINS


Jln. Jend. Gatot Subroto Km. 4,5 Telp. (061) 30106060 PO. BOX. 1099 Medan.  
 Email : [admin\\_fe@unpab.pancabudi.org](mailto:admin_fe@unpab.pancabudi.org) <http://www.pancabudi.ac.id>

2

BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL/SKRIPSI

Univ : Universitas Pembangunan Panca Budi  
 Fakultas : Sosial Sains  
 Dosen Pembimbing : DRA. MARIYAM, AK, MSI., CA

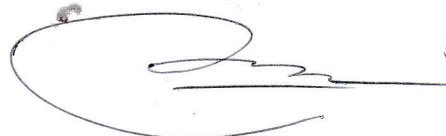
Nama Mahasiswa : Togap Manik  
 Jurusan / Prodi : Akuntansi  
 NPM : 1815100110  
 Jenjang Pendidikan : Strata I  
 Judul Skripsi : "Peranan Audit Operasional Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Pada PT. INTERTAMA TRIKENCANA BERSINAR"

Tanggal	Pembahasan Materi	Paraf	Keterangan
1/3 - 22	Hal <sup>2</sup> karbon pd lembar 1, telah diperbaiki & dilengkapi. Naha kpd <u>Yas Rajat</u> mengikati sedang skripsi.		

Medan,  
 Diketahui / Disetujui Oleh :  
 Ka. Prodi

  
 Dr. Oktarini Khamilah Siregar SE., M.si

Dosen Pembimbing I

 1/3 22

DRA. MARIYAM, AK, MSI., CA



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
FAKULTAS SOSIAL SAINS

Jln. Jend. Gatot Subroto Km. 4,5 Telp. (061) 30106060 PO.BOX. 1099 Medan.  
Email : [admin\\_fe@unpab.pancabudi.org](mailto:admin_fe@unpab.pancabudi.org) <http://www.pancabudi.ac.id>

BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL/SKRIPSI

Univ : Universitas Pembangunan Panca Budi  
Fakultas : Sosial Sains  
Dosen Pembimbing : DRA. MARIYAM, AK, MSI., CA

Nama Mahasiswa : Togap Manik  
Jurusan / Prodi. : Akuntansi  
NPM : 1815100110  
Jenjang Pendidikan : Strata I  
Judul Skripsi : "Peranan Audit Operasional Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Pada PT.INTERTAMA TRIKENCANA BERSINAR"

Tanggal	Pembahasan Materi	Paraf	Keterangan
8/4 <sup>2022</sup>	Ace jilid lux, tidak ada kesalahan.		

Medan,  
Diketahui / Disetujui Oleh :  
Ka. Prodi

Dr. Oktarini Khamilah Siregar SE., M.si



Dosen Pembimbing I

DRA. MARIYAM, AK, MSI., CA





UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
FAKULTAS SOSIAL SAINS

Jln. Jend.Gatot Subroto Km.4,5 Telp.(061) 30106060 PO.BOX.1099 Medan.  
Email : [admin\\_fe@unpab.pancabudi.org](mailto:admin_fe@unpab.pancabudi.org) <http://www.pancabudi.ac.id>

BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL/SKRIPSI

Univ : Universitas Pembangunan Panca Budi  
Fakultas : Sosial Sains  
Dosen Pembimbing : Hendra Saputra, SE., M.Si.  
Nama Mahasiswa : Togap Manik  
Jurusan / Prodi : Akuntansi  
NPM : 1815100110  
Jenjang Pendidikan : Strata I  
Judul Skripsi : "Peranan Audit Operasional Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Pada PT.INTERTAMA TRIKENCANA BERSINAR"

Tanggal	Pembahasan Materi	Paraf	Keterangan
	<i>Ace Riliq Luf</i>	<i>[Signature]</i>	

Medan,  
Diketahui / Disetujui Oleh :  
Ka. Prodi

*[Signature]*  
Dr. Oktarini Khamilah Siregar SE, M.Si



Dosen Pembimbing II

*[Signature]*  
Hendra Saputra, SE., M.Si.

# TOGAP MANIK\_1815100110\_AKUNTANSI(PERANAN AUDIT OPERASIONAL DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT. INTERTAMA TRIKENCANA BERINAR)\_UNGGAHAN KE1

## ORIGINALITY REPORT

**49%** SIMILARITY INDEX

**48%** INTERNET SOURCES

**9%** PUBLICATIONS

**28%** STUDENT PAPERS

## PRIMARY SOURCES

- 1 repository.usd.ac.id Internet Source 5%
- 2 repo.unand.ac.id Internet Source 5%
- 3 repository.um-surabaya.ac.id Internet Source 5%
- 4 jurnal.pancabudi.ac.id Internet Source 4%

## **ABSTRAK**

Penelitian ini berjudul “Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan pada PT. Intertama Trikencana Bersinar”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran audit operasional dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT. Intertama Trikencana Bersinar dan membuktikan apakah audit operasional dapat menunjang efektivitas penjualan perusahaan. Penelitian terhadap audit operasional ini dilakukan dengan menggunakan metode kualitatif. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini berupa teknik wawancara dan dokumentasi, dan data yang digunakan adalah data primer. Hasil penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa audit operasional dalam menunjang efektivitas penjualan pada perusahaan tersebut sudah berjalan dengan baik. Perusahaan telah melakukan pemeriksaan dan berupaya menerapkan penguatan terhadap auditor dalam melaksanakan tugasnya. Pengendalian internal belum berjalan dengan baik, namun ada beberapa hambatan yang menyebabkan sistem pengendalian tidak berjalan secara efektif yaitu dikarenakan pemasaran yang dilakukan oleh salesman kurang maksimal.

**Kata kunci : Audit Operasional, Efektivitas Penjualan.**

## **ABSTRACT**

*This research is entitled "The Role of Operational Audit in Supporting Sales Effectiveness at PT. Intertama Trikencana Shining". This study aims to determine the role of operational audit in supporting the effectiveness of sales at PT. Intertama Trikencana Bersinar and prove whether operational audits can support the effectiveness of the company's sales. This research on operational audit was conducted using qualitative methods. The data collection technique in this study was in the form of interview and documentation techniques, and the data used were primary data. The results of the research that have been carried out indicate that the operational audit in supporting the effectiveness of sales at the company has been going well. The company has carried out inspections and is trying to implement strengthening of the auditors in carrying out their duties. Internal control has not been running well, but there are several obstacles that cause the control system to not run effectively, namely because the marketing carried out by salesmen is not optimal.*

**Keywords: Operational Audit, Sales Effectiveness**

## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat dan rahmat-Nya penulis dapat mengajukan proposal ini yang disusun guna memenuhi syarat pembuatan skripsi. Adapun judul yang penulis ajukan adalah sebagai berikut : "Peranan Audit Operasional Dalam Menunjang Aktivitas Penjualan pada PT.Intertama Trikencana Bersinar".

Penulis sangat menyadari sepenuhnya bahwa dalam pembuatan proposal ini nantinya akan menghadapi beberapa masalah serta kesulitan yang disebabkan oleh keterbatasan pengetahuan dan pengalaman yang penulis miliki. Untuk ini, bantuan dan bimbingan dari semua pihak sangat saya harapkan. Oleh karena itu penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. H Muhammad Isa Indrawan, SE., MM. Selaku Rektor Universitas Pembangunan Panca Budi Medan
2. Ibu Dr. Onny Medaline, SH., M.Kn. Selaku Dekan Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi Medan
3. Ibu Dr. Oktarini Khamilah Siregar, SE.,M.Si. Selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Pembangunan Panca Budi Medan
4. Ibu Dra. Mariyam, Ak., M.Si.,CA. Selaku dosen pembimbing 1 (satu) yang sudah banyak membantu memberikan kritik dan saran terhadap perbaikan skripsi saya.
5. Bapak Hendra Saputra, SE.,M.Si. Selaku dosen pembimbing 2 (dua) yang juga sudah banyak membantu untuk perbaikan sistematika penulisan skripsi saya

6. Seluruh Dosen Program Studi Akuntansi Universitas Pembangunan Panca Budi yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat kepada penulis
7. Ayahanda Tudu Manik dan Ibunda Surta Lumban Raja, serta adik dan kakak saya yang telah memberikan dukungan materi, semangat maupun do'a sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan praktek kerja lapangan dengan baik.
8. Serta semua teman-teman angkatan 2018 program studi Akuntansi yang tidak dapat disebut penulis satu persatu yang telah memberikan nasihat dan semangat kepada penulis.

Medan, April 2022

Penulis

**Togap Manik**  
**NPM : 1815100110**

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN.....</b>	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>vi</b>
<b>BAB I           PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	4
1.3 Batasan dan Rumusan Masaah.....	4
1.3.1 Batasan Masalah.....	4
1.3.2 Rumusan Masalah.....	4
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	5
1.4.1 Tujuan Penelitian.....	5
1.4.2 Manfaat Penelitian.....	5
1.5 Keaslian Penelitian.....	6
<b>BAB II           TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Landasan Teori .....	7

2.1.1 Efektivitas Penjualan.....	7
2.1.2 Unsur Unsur Efektivitas.....	8
2.1.2.1 Ukuran Efektivitas .....	9
2.1.2.2 Pendekatan Efektivitas.....	12
2.1.2.3 Faktor yang mempengaruhi Efektivitas .....	18
2.1.2.4 Pengertian Efektivitas Penjualan.....	20
2.1.2.5 Uraian Faktor yang mempengaruhi aktivitas Penjualan.....	22
2.1.3. Audit Operasional.....	23
2.1.3.1 Pengertian Audit.....	23
2.1.3.2 Jenis Audit.....	24
2.1.3.3 Audit Operasional.....	26
2.1.3.4 Tujuan Operasional.....	27
2.1.3.5 Kualifikasi Auditor.....	29
2.1.3.6 <i>Due Profesional</i> Audit Operasional.....	31
2.1.3.7 Audit Operasional atas Efektivitas Penjualan ...	32
2.2 Penelitian Sebelumnya.....	34
2.3 Kerangka Konseptual.....	36

### **BAB III            METODE PENELITIAN**

3.1 Pendekatan Penelitian.....	37
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	37
3.3 Jenis dan sumber data.....	38
3.3.1 Jenis data.....	38
3.3.2 Sumber data.....	38



3.4 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional.....	38
3.4.1 Variabel Penelitian.....	38
3.4.2 Definisi Operasional .....	39
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	40
3.6 Teknik Analisa Data.....	41
<b>BAB IV</b>	<b>HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>
4.1 Deskripsi Objek Penelitian .....	44
4.2 Struktur Organisasi .....	47
4.3 Hasil Penelitian .....	49
4.4 Pembahasan .....	58
<b>BAB V</b>	<b>KESIMPULAN DAN SARAN</b>
5.1 Kesimpulan .....	60
5.2 Saran .....	61
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>62</b>

## DAFTAR TABEL

Judul	Halaman
Tabel 2.1 Penelitian Sebelumnya .....	34
Tabel 3.1 Skedul Proses Penelitian .....	37
Tabel 3.2 Definisi Operasional.....	39
Tabel 3.3 <i>Checklist</i> .....	42
Tabel 4.1 Laporan Penjualan.....	58

## **DAFTAR GAMBAR**

Judul	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Konseptual.....	36
Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT.ITB.....	39

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Dalam menghadapi perkembangan dunia bisnis, mengharuskan setiap perusahaan harus memiliki kualifikasi dan strategi yang kuat dalam bersaing untuk terus berkompetisi. Apabila efektivitas ini tercapai segala keinginan dan tujuan dari perusahaan dapat terwujud dan tercapai dengan baik. Banyak perusahaan yang terhambat untuk maju, karena tidak mampu untuk mempertahankan eksistensi perusahaannya. Tahun 2016 merupakan sebuah kesempatan bagi semua masyarakat untuk mendapatkan pekerjaan di negara lain. Oleh karena itu sebuah perusahaan diwajibkan untuk menyeleksi ketenagakerjaan secara ketat agar dapat memperoleh tenaga kerja yang kompeten pada bidangnya demi kemajuan perusahaan tersebut. Hal ini akan menimbulkan tingkat persaingan yang tinggi, dimana pencapaian total suatu perusahaan dilihat dari Sumber Daya Manusia (SDM) yang diperkerjakan.

Pada tahun 2015 , Indonesia dan negara-negara di wilayah Asia Tenggara akan membentuk sebuah kawasan yang terintegrasi yang dikenal sebagai (MEA). MEA merupakan bentuk realisasi dari tujuan akhir integrasi ekonomi di kawasan Asia Tenggara. Untuk dapat bersaing di MEA, perusahaan juga harus memiliki strategi dan eksistensi guna menunjang efektivitas perusahaan yang salah satunya adalah efektivitas penjualan. Perusahaan merupakan suatu divisi organisasi yang mengolah sumber daya untuk menghasilkan suatu barang atau jasa. Sebagian

perusahaan memiliki tujuan untuk memaksimalkan keuntungan (Warren dkk, 2008:2). Ada pula perusahaan lain yang bertujuan selain memaksimalkan keuntungan. Perusahaan non-laba bertujuan untuk memberikan manfaat bagi masyarakat, seperti melakukan penelitian dibidang kesehatan atau perlindungan sumber daya alam (Reeve dkk, 2009:3). Untuk memperoleh pendapatan serta keuntungan yang maksimal, suatu perusahaan atau organisasi sangat bergantung pada suatu elemen penting yang dapat memengaruhi laba rugi atau kelangsungan hidup perusahaan tersebut dengan kegiatan penjualan (Fitriani, 2006).

Perusahaan juga memiliki upaya untuk meningkatkan penjualan dengan cara meningkatkan kinerja operasional guna menunjang efektivitas. Untuk dapat menunjang efektivitas penjualan, perusahaan menggunakan alat bantu untuk menjaga keefektifitasan penjualan agar tetap stabil yaitu audit operasional.

Audit operasional merupakan alat bantu manajemen dengan tujuan untuk mengurangi terjadinya suatu pemborosan sumber daya. Proses Audit Operasional dimulai dari analisis keberadaan aktivitas, serta mengidentifikasi area perbaikan yang positif dan selanjutnya mengembangkan standar kinerja untuk suatu kegiatan yang dapat diukur. Suatu perusahaan memiliki jasa atau produk yang akan dipasarkan. Penjualan merupakan proses transaksi jasa atau barang hasil produksi perusahaan. Keberhasilan Suatu perusahaan dapat dilihat dari upaya perusahaan dalam memperoleh laba. Keinginan untuk mendapatkan laba perusahaan yang maksimal merupakan suatu pedoman dasar bagi manajer dalam perusahaan untuk menggerakkan semua sumber daya yang ada. Keefektifan pada umumnya merupakan suatu yang harus terpenuhi dalam perusahaan. Tetapi yang terjadi di dalam suatu perusahaan, tidak mudah untuk dapat meraih keefektifan dalam

bidang penjualan. Banyak rintangan, kecurangan maupun kesalahan yang dapat menghambat aktivitas operasional di perusahaan. Ada beberapa perusahaan yang belum menggunakan audit operasional, sehingga tidak dapat mengoptimalkan penjualan perusahaan tersebut. Keefektifan merupakan hal yang harus dipenuhi dalam suatu perusahaan dan audit operasional dapat menjadi penunjang efektivitas penjualan didalamnya.

Fenomena yang terjadi pada PT. Intertama Trikencana Bersinar terjadi suatu masalah terkait penumpukan persediaan pada PT. Intertama Trikencana Bersinar sehingga mengalami inefektivitas dan inefisiensi dalam Pengendalian Persediaan pada PT. ITB serta dalam masalah tersebut membuat Arus Kas PT. ITB mengalami gangguan atau penyendatan Kas. Maka dalam hal tersebut Perlu dilakukan Audit Operasional terhadap perusahaan tersebut agar efektivitas dan efisiensi perusahaan berjalan dengan baik serta arus kas kembali normal.

Hal yang mendasar dalam pemilihan judul ini dikarenakan strategi merupakan sesuatu hal yang sangat penting guna menjaga ke efektifitasan penjualan suatu perusahaan dengan alat yang digunakan adalah Audit Operasional. Penulis ingin mengetahui seberapa berpengaruhnya peran dari audit operasional dalam menunjang efektivitas penjualan, apakah dapat menjaga eksistensi perusahaan atautkah tidak, karena penjualan merupakan hal yang dapat meningkatkan laba agar tetap bisa berdiri dan berkembang.

Dalam melakukan pemeriksaan, auditor harus memiliki sikap independen. Berdasarkan penjelasan diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “Peranan Audit Operasional Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Pada PT. Intertama Trikencana Bersinar”.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang disimpulkan, maka identifikasi masalah yang didapat adalah:

1. Terdapat beberapa masalah terkait penumpukan bibit persediaan pada PT. Intertama Trikencana Bersinar.
2. Terjadinya inefektivitas dan inefisiensi dalam pengendalian persediaan di PT. Intertama Trikencana Bersinar.
3. Arus kas yang memiliki gangguan disebabkan persediaan yang ditumpuk.

## **1.3 Batasan dan Perumusan**

### **1.3.1 Batasan Masalah**

Peneliti ini memberi batasan dalam penelitian yang dilakukan terfokus pada efisien, efektivitas serta Peranan Audit Operasioanal dalam mendukung efektivitas penjualan PT.Intertama Trikencana Bersinar.

### **1.3.2 Perumusan Masalah**

1. Bagaimana pelaksanaan audit operasional yang dilakukan dalam perusahaan yang bergerak dibidang perternakan?
2. Bagaimana Efektivitas sistem pengendalian intern penjualan yang dilakukan perusahaan yang bergerak dibidang perternakan?

## **1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1.4.1 Tujuan Penelitian**

Dalam suatu penelitian yang dilakukan pada umumnya bertujuan untuk mencari solusi dari permasalahan yang terjadi. Pada penelitian ini memiliki beberapa tujuan, yaitu :

1. Meminimalkan risiko kerugian atas menumpuknya persediaan bibit ayam yang lambat di lakukan penanganan.
2. Memberikan gambaran dan penjelasan kepada pihak yang bersangkutan untuk mengetahui betapa pentingnya peran audit operasional terhadap pengendalian persediaan bibit ayam.

### **1.4.2 Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan akan memberi manfaat, yaitu :

#### 1. Manfaat Teoritis

Dalam penelitian yang dilakukan ini, penulis berharap agar dapat bermanfaat serta menambah ilmu pengetahuan dalam melakukan audit operasional pada pengendalian persediaan penjualan agar penjualan berjalan secara efektif.

#### 2. Manfaat Praktis

##### a. Untuk Perusahaan

Penelitian ini diharapkan menjadi bahan masukan, pertimbangan serta evaluasi perusahaan sebagai solusi untuk masalah audit operasional dalam menunjang efektivitas penjualan persediaan bibit ayam.



b. Bagi Universitas

Penelitian yang dilakukan ini diharapkan bisa menjadi bahan pustaka dan sebagai referensi untuk peneliti lain yang memiliki minat untuk meneliti Peranan Audit Operasional dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT.Intertama Trikencana Bersinar.

c. Bagi Penulis

Penelitian ini dilakukan untuk menambah wawasan dan mampu menyerap ilmu yang didapat selama masa perkuliahan khususnya mengenai Peranan audit operasional dalam menunjang efektivitas penjualan pada perusahaan dagang.

### **1.5 Keaslian Penelitian**

Penelitian ini merupakan replika dari penelitian yang dilakukan oleh Luckita Suhardani (2017) yang berjudul “Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Pada PT.JPS”. Sedangkan penelitian ini berjudul “Peranan Audit Operasional Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Pada PT.Intertama Trikencana Bersinar”.

Penelitian ini memiliki perbedaan dengan penelitian yang sebelumnya terletak pada :

1. Waktu Penelitian : Penelitian terdahulu dilakukan pada tahun 2017 sedangkan penelitian ini dilakukn pada tahun 2021
2. Lokasi penelitian : lokasi penelitian terdahulu dilakukan di PT.JPS sedangkan penelitian ini dilakukan di PT.Intertama Trikencana Bersinar”.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Landasan Teori**

##### **2.1.1 Efektivitas Penjualan\**

Menurut Beni (2016:69) Efektivitas ini merupakan hubungan antara output dengan cita-cita atau bisa juga dikatakan ukuran seberapa jauh tingkat output, kebijakan serta prosedur dari suatu perusahaan atau organisasi. Efektivitas juga memiliki hubungan dengan tingkat keberhasilan suatu operasi pada sektor publik sehingga suatu kegiatan dikatakan efektif apabila kegiatan tersebut mempunyai pengaruh yang cukup besar terhadap kemampuan menyediakan pelayanan masyarakat yang merupakan sasaran yang sudah ditetapkan.

Menurut Mardiasmo (2017:134) Efektivitas merupakan tolak ukur berhasil atau tidaknya pencapaian tujuan dari suatu perusahaan atau organisasi. Apabila organisasi atau perusahaan tersebut sudah mencapai tujuan maka organisasi tersebut dapat dikatakan telah efektif. Indikator efektivitas menggambarkan jangkauan akibat atau dampak dari keluaran program dalam mencapai tujuan program. Semakin besar kontribusi output yang dihasilkan terhadap pencapaian tujuan atau sasaran yang sudah ditetapkan, maka semakin efektif proses kerja suatu unit organisasi.

Efektivitas merupakan salah satu pencapaian yang ingin diraih oleh sebuah organisasi. Untuk memperoleh teori efektivitas peneliti dapat menggunakan konsep-konsep dalam teori manajemen dan organisasi khususnya yang berkaitan dengan teori efektivitas. Efektivitas tidak dapat disamakan dengan efisiensi. Karena keduanya memiliki arti yang berbeda, walaupun dalam berbagai

penggunaan kata efisiensi lekat dengan kata efektivitas. Efisiensi mengandung pengertian perbandingan antara biaya dan hasil, sedangkan efektivitas secara langsung dihubungkan dengan pencapaian tujuan. Efektivitas memiliki tiga tingkatan sebagaimana yang didasarkan oleh David J. Lawless dalam Gibson, Ivancevich dan Donnelly (1997:25-26) antara lain :

#### 1. Efektivitas Individu

Efektivitas Individu didasarkan pada pandangan dari segi individu yang menekankan pada hasil karya karyawan atau anggota dari organisasi.

#### 2. Efektivitas Kelompok

Adanya pandangan bahwa pada kenyataannya individu saling bekerja sama dalam kelompok. Jadi efektivitas kelompok merupakan Jumlah kontribusi dari semua anggota kelompoknya.

#### 3. Efektivitas Organisasi

Efektivitas organisasi terdiri dari efektivitas individu dan kelompok. Melalui pengaruh sinergitas, organisasi mampu mendapatkan hasil karya yang lebih tinggi tingkatannya daripada jumlah hasil karya tiap-tiap bagiannya.

### **2.1.2 Unsur-Unsur Efektivitas**

Unsur-unsur efektifitas merupakan ruang lingkup yang menjadi pembangun efektifitas itu sendiri. Menurut Cahyono (1983:54), unsur-unsur efektifitas terbagi atas 3 bagian, yaitu unsur sumber daya manusia, unsur sumber daya bukan manusia dan unsur hasil yang akan dicapai. Berdasarkan klasifikasi unsur efektifitas tersebut, peneliti menjelaskan bahwa:

#### **1. Unsur Sumber Daya Manusia**

Sumber daya manusia sangat berperan penting dalam hal ini sumber daya manusia

merupakan faktor utama dalam berbagai aktivitas guna untuk mencapai suatu tujuan yang telah di tentukan. Dalam sebuah organisasi faktor sumber daya manusia sebagai sumber penentu sukses tidaknya sebuah organisasi mempunyai wewenang dan tanggung jawab terhadap sumber daya yang dioprasikan sehingga efektifitas harus dapat tercapai ,namun sebaliknya jika sumber daya manusia tidak dapat bekerja efektif,maka efektivitas kerja tidak dapat tercapai.

## **2. Unsur Sumber Daya bukan Manusia**

Sumber daya bukan manusia merupakan unsur kedua dari sumber daya manusia yang memiliki peran dalam suatu kegiatan atau aktivitas misalnya antara lain modal,tenaga kerja, mesin, peralatan dan sebagainya yang semuanya tentu menunjang keberhasilan organisasi.

## **3. Unsur hasil yang dicapai sesuai dengan tujuan**

Hasil merupakan tujuan akhir dari suatu kegiatan.Untuk mencapai hasil yang maksimal, maka seluruh bagian kegiatan yang dilaksanakan harus menggunakan kedua sumber di atas. Prosedur untuk mencapai hasil yang diinginkan membutuhkan mekanisme kerja yang efektif. Efektivitas kerja dapat tercapai dengan memadukan antara kedua unsur tersebut dengan sistem manajemen yang baik, sehigga terjalin sinkronisasi antara komponen di dalamnya.Sistem manajemen kerja terdiri dari perencanaan, pengorganisasian, pergerakan dan pengawasan.

### **2.1.2.1 Ukuran Efektivitas**

Dalam mengukur efektivitas suatu perusahaan atau organisasi bukanlah hal yang mudah, karena efektivitas dapat dikaji dari berbagai sudut pandang dan tergantung pada siapa yang menginterpretasikannya. Jika dinilai dari sudut

pandang produktivitas, maka seorang manajer produksi memberikan penjelasan bahwa efektivitas merupakan kualitas dan kuantitas dari barang dan jasa.

Tolak ukur keefektivitasan dapat dilakukan dengan cara melihat hasil kerja yang dicapai oleh suatu perusahaan atau organisasi. Efektivitas dapat dilihat dari berhasil atau tidaknya suatu organisasi dalam mencapai tujuannya. Apabila suatu organisasi berhasil dalam mencapai tujuannya, maka organisasi tersebut dapat dikatakan berjalan dengan efektif. Hal yang sangat penting adalah efektivitas tidak menyatakan seberapa besar biaya yang dikeluarkan untuk mencapai tujuan tersebut. Efektivitas hanya melihat hasil dari proses atau program yang dilaksanakan telah mencapai tujuan yang sudah ditetapkan.

Ada beberapa alat ukur kinerja, menurut Richard dan M. Steers, yaitu :

#### 1. Kemampuan Dalam Menyesuaikan Diri

Kemampuan manusia sangat terbatas, sehingga dengan keterbatasannya itu menyebabkan manusia tidak dapat mencapai tujuan kebutuhan tanpa melalui kerja sama dengan pihak lain. Kunci keberhasilan suatu perusahaan atau organisasi adalah kerjasama dalam pencapaian tujuan. Setiap individu yang masuk dalam suatu organisasi dituntut untuk dapat menyesuaikan diri dengan orang yang bekerja didalam organisasi tersebut maupun dengan pekerjaan dalam organisasi tersebut.

#### 2. Prestasi Kerja

Prestasi kerja merupakan suatu hasil dari kerja keras yang dicapai seseorang dalam melaksanakan tugas-tugas yang dibebankan kepada seseorang yang didasarkan atas pengalaman, kesungguhan dalam bekerja dan waktu. Dari penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa, dengan pengalaman,

kesungguhan dalam kerja serta waktu yang dimiliki seorang pegawai maka tugas yang diberikan dapat dilaksanakan sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya.

### 3. Kepuasan Kerja

Kepuasan Kerja yang dimaksud merupakan tingkat kesenangan yang dirasakan oleh individu atas peranan atau pekerjaan dalam suatu organisasi. Tingkat rasa kepuasan seseorang bahwa mereka mendapatkan hak yang setimpal, dari bermacam-macam aspek situasi pekerjaan serta organisasi tempat mereka bekerja.

### 4. Kualitas

Kualitas dari jasa ataupun produk primer yang dihasilkan oleh suatu organisasi dapat menentukan efektivitas kinerja dari organisasi tersebut. Kualitas mungkin memiliki banyak bentuk operasional, terutama ditentukan oleh jenis produk atau jasa yang dihasilkan oleh organisasi tersebut.

### 5. Penilaian Diluar Pihak Perusahaan

Penilaian mengenai suatu organisasi atau perusahaan yang diberikan oleh pihak individu dari dalam lingkungan organisasi itu sendiri, yaitu pihak-pihak yang dengan siapa suatu organisasi ini berhubungan. Kepercayaan serta dukungan yang diberikan kepada organisasi oleh kelompok-kelompok seperti masyarakat umum. Menurut Duncan yang dikutip Ricards M. Steers dalam bukunya, yang berjudul "Efektif Organisasi" mengatakan sebuah tolak ukur efektivitas, yaitu :

### 1. Pencapaian Suatu Tujuan

Pencapaian merupakan keseluruhan upaya dalam mencapai suatu tujuan yang harus dinilai sebagai suatu proses. Oleh sebab itu, agar pencapaian pada tujuan akhir semakin terbukti, diperlukan tahapan , baik dalam arti tahapan pencapaian bagian-bagiannya maupun pentahapan dalam arti periodisasinya. Pencapaian tujuan terdiri dari beberapa faktor, yang merupakan kurun waktu serta sasaran yang merupakan target yang konkrit.

### 2. Integrasi

Integrasi merupakan tolak ukur terhadap tingkat kemampuan suatu perusahaan atau suatu organisasi untuk mengadakan sosialisasi, pengembangan konsensus serta komunikasi dengan seluruh organisasi lainnya. Integrasi ini menyangkut proses sosialisasi.

### 3. Adaptasi

Adaptasi merupakan kemampuan individu maupun organisasi untuk menyesuaikan diri dilingkuan yang baru. Untuk itu digunakan tolak ukur proses pengadaan serta pengisian tenaga kerja.

#### **2.1.2.2 Pendekatan Efektivitas**

Pendekatan efektivitas digunakan untuk mengukur sejauh mana aktifitas itu efektif. Ada beberapa pendekatan yang digunakan terhadap efektivitas yaitu:

##### a. Pendekatan sasaran (*Goal Approach*)

Pendekatan ini mencoba mengukur sejauh mana suatu lembaga berhasil merealisasikan sasaran yang hendak dicapai. Pendekatan sasaran dalam pengukuran efektivitas dimulai dengan identifikasi sasaran organisasi dan

mengukur tingkatan keberhasilan organisasi dalam mencapai sasaran tersebut. Sasaran yang penting diperhatikan dalam pengukuran efektivitas dengan pendekatan ini adalah sasaran yang realistis untuk memberikan hasil maksimal berdasarkan sasaran resmi “Official Goal” dengan memperhatikan permasalahan yang ditimbulkannya, dengan memusatkan perhatian terhadap aspek output yaitu dengan mengukur keberhasilan program dalam mencapai tingkat output yang direncanakan. Dengan demikian, pendekatan ini mencoba mengukur sejauh mana organisasi atau lembaga berhasil merealisasikan sasaran yang hendak dicapai. Efektivitas juga selalu memperhatikan faktor waktu pelaksanaan. Oleh karena itu, dalam efektivitas selalu terkandung unsur waktu pelaksanaan dan tujuan tercapainya dengan waktu yang tepat maka program tersebut akan lebih efektif. Contoh dari pendekatan sasaran yaitu apabila suatu pekerjaan mempunyai target menjual habis barangnya dalam waktu satu minggu, dan barang tersebut terjual habis dalam waktu satu minggu, maka pekerjaan tersebut dapat di katakan efektif.

b. Pendekatan Sumber (*System Resource Approach*)

Pendekatan sumber mengukur efektivitas melalui keberhasilan suatu lembaga dalam mendapatkan berbagai macam sumber yang dibutuhkannya. Suatu lembaga harus dapat memperoleh berbagai macam sumber dan juga memelihara keadaan dan sistem agar dapat menjadi efektif. Pendekatan ini didasarkan pada teori mengenai keterbukaan sistem suatu lembaga terhadap lingkungannya, karena lembaga mempunyai hubungan yang merata dalam lingkungannya, dimana dari lingkungan



diperoleh sumber-sumber yang terdapat pada lingkungan seringkali bersifat langka dan bernilai tinggi. Pendekatan sumber dalam kegiatan usaha organisasi dilihat dari seberapa jauh hubungan antara anggota binaan program usaha dengan lingkungan sekitarnya, yang berusaha menjadi sumber dalam mencapai tujuan.

c. Pendekatan Proses (*Internal Process Approach*)

Pendekatan proses menganggap sebagai efisiensi dan kondisi kesehatan dari suatu lembaga internal. Pada lembaga yang efektif, proses internal berjalan dengan lancar dimana kegiatan bagian-bagian yang ada berjalan secara terkoordinasi. Pendekatan ini tidak memperhatikan lingkungan melainkan memusatkan perhatian terhadap kegiatan yang dilakukan terhadap sumber-sumber yang dimiliki lembaga, yang menggambarkan tingkat efisiensi serta kesehatan lembaga.

Model proses efektifitas merupakan model yang menekankan proses-proses pokok yang berhubungan dengan efektifitas dan tidak memandang efektifitas sebagai keadaan terakhir. Dengan demikian model ini mengakui bahwa baik organisasi maupun lingkungannya terus berubah. Model ini mengimplikasikan bahwa peranan penting dari manajemen adalah memahami bagaimana saling hubungan ini dapat memperbesar kemungkinan berhasilnya organisasi. Tiga dimensi utama dari model ini yang dijelaskan oleh Richards M. Steers (1980:193) yaitu :

1. Optimisasi tujuan

Penggunaan ancangan optimisasi tujuan terhadap efektifitas organisasi memungkinkan diakuinya secara eksplisit bahwa organisasi yang berbeda

mengejar tujuan berbeda pula. Dengan demikian nilai keberhasilan atau kegagalan relatif dari organisasi tertentu harus ditentukan dengan membandingkan hasil-hasilnya dengan tujuan organisasi dan bukan dengan pertimbangan sipeneliti.

## 2. Perspektif sistem

Aspek kedua dari ancangan multidimensi pada analisis efektifitas organisasi adalah penggunaan teori sistem terbuka. Penggunaan perspektif sistem menekankan pentingnya arti interaksi organisasi lingkungan. Perspektif ini memusatkan perhatian pada hubungan antara komponen-komponen baik yang terdapat di dalam maupun diluar organisasi, sementara komponen-komponen ini secara bersama-sama mempengaruhi keberhasilan atau kegagalan organisasi.

## 3. Tekanan tingkah laku

Aspek terakhir dari ancangan yang disarankan disini adalah tekanan pada pengertian mengenai tekanan tingkah laku manusia dengan pengaruhnya pada prestasi organisasi.

Faktor-faktor pengaruh utama atas efektifitas yang dikemukakan oleh Richards M. Steers (1980:195) adalah:

### 1. Ciri organisasi

Struktur dan teknologi organisasi dapat mempengaruhi segi-segi tertentu dari efektifitas dengan berbagai cara. Mengenai struktur ditemukan bahwa meningkatnya produktivitas dan efisiensi sering merupakan hasil dari meningkatnya spesialisasi fungsi, ukuran organisasi, sentralisasi pengambilan keputusan, dan formalisasi.

## 2. Ciri lingkungan

Disamping ciri organisasi, lingkungan luar dan dalam juga telah dinyatakan berpengaruh atas efektifitas. Keberhasilan hubungan organisasi-lingkungan tampaknya amat bergantung pada tiga variabel kunci : (1) tingkat keterdugaan keadaan lingkungan. (2) ketepatan persepsi atas keadaan lingkungan, dan (3) tingkat rasionalitas organisasi. Ketiga faktor ini mempengaruhi ketepatan tanggapan organisasi terhadap perubahan lingkungan.

## 3. Ciri pekerja

Faktor pengaruh penting yang ketiga atas efektifitas adalah para pekerja itu sendiri. Pada kenyataannya anggota-anggota organisasi mungkin merupakan faktor pengaruh yang paling penting atas efektifitas karena tingkah laku mereka yang dalam rangka panjang akan mempelancar atau merintanginya tercapainya tujuan organisasi.

## 4. Kebijakan dan praktek manajemen

Mekanisme ini meliputi penetapan tujuan strategi, pencarian dan pemanfaatan sumber daya secara efisien, menciptakan lingkungan prestasi, proses komunikasi, kepemimpinan dan pengambilan keputusan dan adaptasi dan inovasi organisasi.

## 5. Penetapan tujuan strategi

Jika efektifitas berkepentingan dengan kemampuan manajemen untuk mendapatkan dan mengatur sumber daya bagi pencapaian tujuan organisasi maka pemilihan tujuan-tujuan ini baik yang operatif maupun operasional menjadi faktor yang kritis. Pengertian penetapan tujuan meliputi identifikasi

tujuan organisasi yang berlaku umum dan penetapan bagaimana berbagai tujuan, kelompok dan individu dapat memberikan sumbangannya bagi tujuan-tujuan ini.

#### 6. Pencarian dan sumber daya

Sehubungan dengan usaha manajemen dan memanfaatkan sumber daya, telah diidentifikasi tiga bidang yang saling berhubungan. Pertama adalah keharusan untuk mengintegrasikan dan mengkoordinasikan berbagai subsistem organisasi ( sub sistem produktif, pendukung, pemeliharaan, penyesuai, dan manajemen) sehingga setiap sub sistem memiliki sumber daya yang diperlukan untuk melaksanakan tugas utamanya. Kedua berhubungan dengan penetapan, pengimplementasian dan pemeliharaan pedoman-pedoman kebijakan.

#### 7. Lingkungan prestasi

Manajer wajib merancang lingkungan kerja yang memberikan fasilitas yang sejauh mungkin konsisten dengan sumber daya yang tersedia. Yang harus diperhatikan oleh manajemen dalam bidang ini meliputi : (1) prosedur pemeliharaan dan penempatan pekerja, (2) pendidikan dan pengembangan pekerja, (3) desain tugas, (4) penilaian dan pemberian imbalan pada prestasi.

#### 8. Proses komunikasi

Adalah jauh lebih mudah mengidentifikasi persoalan dalam komunikasi organisasi daripada mencarakan pemecahannya. Langkah penting untuk meminimalkan masalah-masalah ini meliputi pengakuan bahwa komunikasi dalam organisasi menjalani suatu proses evolusi, yang membutuhkan waktu berkembang sampai menjadi seperti sekarang ini.

#### 9. Kepemimpinan dan pengambilan keputusan

Bila diketahui bahwa kepemimpinan dan proses pengambilan keputusan memegang peranan sentral dalam tingkah laku organisasi, kita wajib memperhatikan beberapa cabang variasi dalam proses-prosesnya sepanjang mereka mempengaruhi keberhasilan atau kegagalan organisasi.

#### 10. Adaptasi dan inovasi organisasi

Sepanjang pembahasan mengenai sifat efektifitas organisasi, selalu ditekankan keharusan bagi para manajer untuk selalu siap menyesuaikan diri organisasi mereka dengan perubahan dalam lingkungan. Dalam kenyataannya adaptasi dan inovasi oleh banyak orang dianggap sebagai cap efektifitas itu sendiri.

### **2.1.2.3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Efektivitas**

Ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi efektivitas kerja, seperti yang dijelaskan oleh Richard M. Steers, yaitu :

#### 1. Karakteristik Organisasi

Karakteristik suatu organisasi terdiri dari susunan struktur dan teknologi sistem informasi yang mampu mempengaruhi faktor-faktor tertentu dari efektivitas dengan berbagai cara. Yang dimana maksud dari struktur adalah hubungan yang relatif tepat sifatnya, seperti dijumpai dalam suatu organisasi, yang berhubungan dengan sumber daya manusia, susunan meliputi bagaimana cara suatu organisasi menyusun setiap individu dalam menyelesaikan pekerjaan, sementara arti teknologi sendiri merupakan mekanisme suatu organisasi untuk mengubah masukan mentah menjadi output.

## 2. Karakteristik Lingkungan

Aspek diluar lingkungan serta dalam lingkungan telah dinyatakan memiliki pengaruh terhadap efektivitas kerja. Kedua aspek tersebut memiliki perbedaan, tetapi tetap saling berhubungan, diluar lingkungan maksudnya semua kekuatan yang muncul diluar batas organisasi serta mempengaruhi keputusan dan tindakan didalam organisasi. Faktor ini dapat mempengaruhi dinamika organisasi pada umumnya dianggap mempengaruhi kestabilan yang relatif dari lingkungan, derajat kompleksitas lingkungan serta derajat ketidakpastian lingkungan. Sedangkan lingkungan dalam maksudnya adalah macam-macam atribut lingkungan kerja yang mempunyai suatu hubungan dengan aspek-aspek tertentu dari efektivitas, khususnya perlengkapan-perengkapan yang diukur pada tingkat individual. Keberhasilan suatu hubungan organisasi atau perusahaan sangat bergantung pada tingkat variabel kunci yaitu tingkat keterdugaan keadaan lingkungan, ketepatan persepsi atas keadaan lingkungan serta tingkat rasionalisme organisasi organisasi. Faktor-faktor ini dapat mempengaruhi ketetapan tanggapan organisasi terhadap perubahan lingkungan.

## 3. Karakteristik Pekerja

Kebenarannya para anggota suatu organisasi merupakan faktor yang sangat berpengaruh karena, perilaku mereka yang akan memperlancar tercapainya suatu tujuan dalam jangka panjang. Pekerja merupakan sumber daya yang langsung terjun berhubungan dengan pengelolaan sumber daya yang ada di dalam suatu organisasi, oleh karena itu, perilaku

pekerja sangat berpengaruh terhadap tercapainya suatu tujuan. Pekerja merupakan modal utama didalam suatu organisasi atau suatu perusahaan yang memiliki peran penting terhadap efektivitas, karena walaupun teknologi yang digunakan merupakan teknologi yang cukup canggih serta didukung oleh adanya struktur yang baik, jika tidak disandingkan dengan pekerja maka semua tidak memiliki nilai.

#### 4. Kebijakan dan Praktek Manajemen

Semua pimpinan memainkan peranan sentral dalam kesuksesan suatu organisasi atau perusahaan, melalui perencanaan, koordinasi serta memperlancar kegiatan yang ditujukan pada sasaran. Kewajiban seorang pemimpin untuk menjamin bahwa, susunan organisasi konsisten dan menguntungkan untuk teknologi serta lingkungan yang ada. Menjadi tanggung jawab seorang pimpinan untuk menetapkan suatu timbale balik yang pantas, sehingga para pekerja dapat memuaskan kebutuhan dan tujuan pribadinya dengan sambil mengejar tujuan utama dari sasaran organisasi atau perusahaan tersebut. Pemimpin ini memiliki peran yang sangat penting. Dengan kemajuan yang sangat pesatnya suatu teknologi, dan semakin rumitnya dunia persaingan, peranan manajemen dalam mengkoordinasi orang dan proses demi keberhasilan organisasi tidak hanya bertambah sulit tetapi juga memiliki peran dan arti yang penting

##### **2.1.2.4. Pengertian Efektivitas Penjualan**

Menurut Ambady dan Hogan (2006) “Efektivitas penjualan merupakan penilaian keseluruhan dari hasil perusahaan yang sebagian ditentukan oleh kinerja tenaga penjualan, sedangkan kinerja penjualan hanya memiliki hubungan

dengan faktor-faktor yang mampu dikontrol langsung oleh pihak mereka”. KONSEPSI utama untuk mengukur prestasi kerja tenaga penjualan adalah efektivitas dan efisiensi. Efektivitas merupakan kemampuan untuk memilih tujuan atau sasaran yang tepat untuk mencapai puncak tujuan yang sudah ditetapkan, Dalam arti lain, seorang tenaga penjualan yang efektif, apabila mampu memilih pekerjaan yang harus dilakukan atau dengan cara yang tepat untuk mencapai suatu tujuan. Sedangkan Efisiensi merupakan ukuran kemampuan dalam menyelesaikan suatu pekerjaan dengan tepat, yang merupakan rasio antara output dengan input seorang tenaga penjualan efisien merupakan seseorang yang mampu mencapai output yang lebih tinggi. Dibandingkan dengan masukan-masukan yang digunakan seperti bahan, mesin, uang serta waktu. Dalam artian lain, tenaga penjualan yang mampu meminimalkan biaya penggunaan sumber daya untuk mencapai keluaran yang sudah ditetapkan disebut tenaga penjual yang efisien, atau juga sebaliknya tenaga penjual disebut juga efisien bila mampu memaksimalkan keluaran dengan jumlah masukan yang terbatas.



### **2.1.2.5.Uraian faktor yang Mempengaruhi Aktifitas Penjualan**

#### **1. Hal yang Mempengaruhi Sistem Kontrol Menejer Penjualan dengan kinerja tenaga penjualan.**

Peran sistem kontrol menejer penjualan mampu mempengaruhi efektivitas penjualan. Beberapa peneliti sudah mengungkapkan tentang efektivitas penjualan seperti Grand dan Cravens (1999) menunjukkan hasil yang terbukti untuk variabel sistem kontrol manajer penjualan terhadap efektivitas penjualan. Penelitian yang dilakukan Baldauf et al (2001) sistem kontrol manajer penjualan tidak memiliki pengaruh langsung terhadap kinerja hasil tenaga penjualan pada sampel *chief sales executive* di Inggris.

#### **2. Pengaruh Tingkat Pengalaman Menjual dengan Kinerja Tenaga Penjualan.**

Ukuran pengalaman menjual juga mempengaruhi kinerja tenaga penjualan. Rustono (2012) mengatakan bahwa "Pengalaman kerja mampu memberikan peran positif terhadap kerja cerdas tenaga penjualan, sedangkan Johlke (2006) mengatakan bahwa "Memiliki pengaruh yang sama tetapi hasilnya kurang memuaskan dengan tingkat koefisien 0.42 hal ini dapat diartikan dibawah standar loading faktor 0,5. Oleh karena itu, penelitian ini diharapkan mampu melakukan pengukuran kembali dengan model yang lebih sempurna atas pengaruh pengalaman menjual terhadap kinerja tenaga penjual.

#### **3. Pengaruh Desain Wilayah Penjualan dengan kinerja Tenaga Penjualan.**

Faktor lain yang mampu mempengaruhi kinerja tenaga penjual yaitu wilayah penjualan. Baldauf et al (2001) mengatakan bahwa "wilayah penjualan dapat mempengaruhi kinerja tenaga penjualan, dikarenakan

seorang tenaga kerja penjualan mempunyai tanggung jawab kerja yang lebih nyata serta beban pekerjaan yang seimbang melalui desain wilayah”. Sedangkan Grant et al (2001) menunjukkan bahwa desain wilayah penjualan mampu memberikan aura positif terhadap kinerja perilaku maupun kinerja hasilnya.

#### **4. Pengaruh Desain Wilayah Penjualan Terhadap Efektivitas Penjualan.**

Faktor lain yang mampu mempengaruhi efektivitas penjualan adalah desain wilayah penjualan. Desain wilayah penjualan yang efektif memberikan suatu penilaian yang penting untuk meningkatkan efektivitas organisasi penjualan. Pihak manajemen harus benar dalam menentukan berapa jumlah pelanggan bagi masing-masing tenaga penjual, tanggung jawab dalam keunggulan produk serta wilayah geografis. Baldauf et al (2001) mengatakan “Desain wilayah penjualan tidak signifikan terhadap efektivitas penjualan”.

### **2.1.3 Audit Operasional**

#### **2.1.3.1. Pengertian Audit**

Audit merupakan proses yang dilakukan secara sistematis dengan tujuan untuk memperoleh dan mengevaluasi data serta bukti yang dikumpulkan atas suatu pernyataan tentang aktivitas didalam suatu perusahaan. Auditing dilaksanakan dengan tujuan melihat sejauh mana tingkat kolerasi antara data yang dibuat dengan kebenaran yang ada dilapangan. Hasil dari kegiatan yang dilaksanakan memiliki tujuan untuk mampu menyampaikan hasil yang sudah dilaksanakan terhadap auditor berupa informasi yang dapat disajikan untuk kepentingan perusahaan maupun dalam pengambilan keputusan pihak manajemen perusahaan.

Arens (2001:4) mengatakan bahwa “Audit merupakan suatu proses yang terpadu dalam pengumpulan dan penilaian oleh seseorang yang ahli mengenai informasi yang dinyatakan dengan angka dari suatu kesatuan ekonomi tertentu dengan tujuan untuk menentukan serta melaporkan tingkat kesamaan antara informasi yang dinyatakan dalam bentuk angka maupun dengan ukuran kriteria yang ada. Mulyadi (2015) Menjelaskan bahwa “Auditing merupakan suatu proses yang sistematis untuk mendapatkan bukti-bukti yang objektif mengenai kegiatan dan kejadian ekonomi serta mengevaluasi apakah hal tersebut sudah sesuai dengan standart yang telah ditetapkan. Sedangkan Agus (2014:4) mengatakan bahwa “Auditing merupakan suatu proses pemeriksaan yang dilakukan secara sistematis, oleh pihak independen, terhadap laporan keuangan yang telah disusun oleh pihak manajemen perusahaan, beserta catatan dan bukti pendukungnya, dengan tujuan memberikan pendapat tentang kewajaran atas suatu laporan keuangan. Berdasarkan definisi dari audit menurut para ahli diatas, dapat diambil kesimpulan bahwa auditing merupakan suatu kegiatan sistematis yang dilakukan oleh seseorang yang bersifat kompeten seseorang yang bersifat kompeten dalam mengumpulkan dan mengevaluasi secara objektif tentang catatan, bukti serta pernyataan-pernyataan yang berhubungan dengan kegiatan dan kejadian ekonomi untuk menyampaikan pendapatnya kepada pihak manajemen.

### **2.1.3.2. Jenis Audit**

Bhayangkara (2015:4) Mengatakan bahwa ada beberapa jenis audit, yaitu :

1. Audit Laporan Keuangan.

Audit laporan keuangan memiliki tujuan untuk menentukan apakah laporan keuangan auditee sudah disusun sesuai prinsip-prinsip berterima

umum (PABU). Auditor external merupakan pelaksana audit keuangan, sedangkan investor dan kreditor merupakan penerima laporan pihak ketiga.

## 2. Audit Operasional

Audit operasional dapat dilakukan oleh auditor eksternal ataupun internal dan hasil pemeriksaan audit operasional diterima oleh pihak manajemen perusahaan tersebut. Tujuan audit operasional ini untuk menilai suatu efisiensi dan efektivitas penggunaan sumber daya.

## 3. Audit Kepatuhan

Audit kepatuhan memiliki tujuan untuk menentukan seberapa tinggi tingkat kepatuhan suatu entitas terhadap hukum, kebijakan, peraturan rencana serta prosedur. Untuk audit kepatuhan dapat dilakukan oleh auditor eksternal maupun auditor internal, serta untuk hasil penerimaan laporan audit adalah pihak manajemen perusahaan tersebut.

Agoes (2013:10) mengatakan bahwa “jenis audit dilihat dari luasnya pemeriksaan”. Jenis audit yang ditinjau dari luasnya pemeriksaan, meliputi :

### 1. Pemeriksaan Umum

Pemeriksaan umum merupakan suatu pemeriksaan laporan keuangan yang dilakukan oleh KAP Independen dengan tujuan agar memberikan pendapat mengenai kewajaran laporan keuangan secara keseluruhan.

### 2. Pemeriksaan Khusus

Pemeriksaan khusus ini merupakan suatu pemeriksaan yang terbatas yang dilakukan oleh pihak KAP independen, dan pada tahap akhir pemeriksaan auditor tidak perlu memberikan pendapat terhadap kewajaran laporan

keuangan secara keseluruhan. Pendapat yang diberikan terbatas pada masalah yang akan diperiksa saja, karena prosedur yang dilakukan juga terbatas.

Jenis-jenis audit yang dilihat dari jenis pemeriksaan, meliputi :

- a. Manajemen Audit
- b. Pemeriksaan Ketaatan
- c. Pemeriksaan Internal
- d. *Computer Audit*

Berdasarkan uraian-uraian yang sudah dijelaskan, dapat sebuah kesimpulan bahwa jenis-jenis audit pada dasarnya adalah sama yaitu, audit operasional, keatuhan serta internal audit.

#### **2.1.3.3. Audit Operasional**

Bhayangkara (2016:2) mengatakan bahwa ” Audit operasional merupakan pengevaluasian terhadap efektivitas dan efesiensi operasi suatu organisasi atau perusahaan dalam konteks audit manajemen yang terdapat didalamnya seluruh pengoperasian internal suatu perusahaan yang harus dipertanggungjawabkan kepada berbagai pihak yang memiliki wewenang yang tinggi, audit manajemen dirancang sedemikian rupa untuk mengaudit mulai dari ektivitas sampai program-program yang diselenggarakan, guna menilai dan melaporkan apakah sumber daya manusia dan dana dalam sebuah organisasi telah digunakan secara efisien, serta tujuan dari program dan aktivitas yang telah direncanakan tidak melanggar standart yang sudah ditentukan serta aturan dan kebijakan yang sudah ditetapkan oleh perusahaan”.

Suyonto (2015:9) mengatakan bahwa “Audit Operasional ini merupakan audit manajemen, yaitu meneliti kembali suatu kegiatan atau mengkaji ulang hasil operasi pada setiap bagian-bagian dalam suatu perusahaan dengan maksud untuk mengevaluasi efisien dan efektivitasnya”. Dari definisi-definisi yang sudah disimpulkan mengenai audit operasional dapat diartikan bahwa audit operasional merupakan suatu proses pemeriksaan yang dilakukan untuk tujuan mengevaluasi aktivitas, program, dan pengelolaan prosedur yang dijalankan apakah sudah sesuai dengan Standart Operating System (SOP), serta melaporkan hasilnya kepada pihak manajemen untuk mencapai tujuan perusahaan yang efektif dan efisien.

#### **2.1.3.4. Tujuan Operasional**

Bhayangkara (2016:5) mengatakan bahwa “Audit Operasional memiliki suatu tujuan untuk mengidentifikasi kegiatan, program serta aktivitas yang masih membutuhkan perbaikan, sehingga rekomendasi yang diberikan dapat dicapai dalam hal perbaikan atas pengelolaan berbagai program dan aktivitas pada suatu perusahaan tersebut. Audit diarahkan pada berbagai objek audit yang mungkin dapat diperbaiki dimasa yang akan datang, serta juga dapat mencegah kemungkinan terjadinya berbagai resiko kerugian. Berikut penjelasan maksud dari keduanya :

1. Efisiensi memiliki hubungan dengan bagaimana sebuah perusahaan melakukan kegiatan operasinya sehingga dengan mudah mencapai secara optimal penggunaan sumber daya yang dimiliki.
2. Efektivitas yang dipahami merupakan sebagai tingkat kesuksesan suatu perusahaan dalam mencapai tujuannya.

Bhayangkara (2016:5) mengatakan bahwa ada 3 (tiga) elemen dalam suatu audit :

1. Kriteria

Kriteria merupakan standar pedoman, norma bagi setiap individu ataupun kelompok didalam suatu perusahaan untuk melakukan aktivitas perusahaan tersebut. Kriteria tersebut berupa peraturan, kebijakan manajemen serta *Standar Operating Procedure (SOP)*.

2. Penyebab

Penyebab ini merupakan suatu tindakan dari aktivitas yang dilakukan oleh seorang individu maupun kelompok didalam suatu perusahaan. Penyebab yang timbul dapat berupa penyebab yang positif maupun penyebab negatif.

3. Akibat.

Akibat merupakan suatu yang harus dipertimbangkan antara penyebab dengan kriteria yang berhubungan langsung dengan sumber penyebab tersebut.

Agoes (2014:172) tujuan utama dari audit operasional adalah :

1. Guna menilai suatu kinerja dari manajemen dan berbagai fungsi dalam suatu perusahaan.
2. Guna menilai apakah berbagai sumber daya yang dimiliki perusahaan tersebut telah digunakan secara efektif dan efisien.
3. Guna menilai efektivitas perusahaan untuk mencapai tujuan yang sudah ditetapkan oleh manajemen pusat.
4. Guna mampu untuk memberikan rekomendasi kepada manajemen pusat untuk memperbaiki kelemahan yang ada dalam penerapan pengendalian

internal, sistem pengendalian manajemen serta prosedur operasional perusahaan tersebut dalam rangka meningkatkan efisiensi.

Keekonomisan, serta keekonomisan dari kegiatan operasional perusahaan. Terlihat jelas bahwa sasaran audit manajemen merupakan aktivitas, program yang diketahui dan diidentifikasi yang memerlukan suatu perbaikan serta peningkatan dalam efisiensi maupun efektivitas.

### **2.1.3.5. Kualifikasi Auditor**

Arens et al (2015:2) mengatakan bahwa “Kualifikasi auditor harus memiliki kualitas yang baik dengan tujuan agar lebih mudah memahami kriteria yang digunakan dan harus memiliki kompetensi untuk memahami jenis serta bukti yang dihimpun untuk menarik kesimpulan yang sesuai setelah bukti tersebut telah diuji. Seorang auditor juga harus memiliki sikap mental independen. Pelaksanaan audit operasional dilakukan oleh auditor internal. Yang dimana seorang auditor internal itu harus memiliki sikap yang diantara lain:

#### **1. Independensi**

Auditor Operasional dikatakan independen apabila melaksanakan tugasnya secara objektif serta bebas tanpa mudah terpengaruh dan dipengaruhi oleh pihak manapun. Independensi bagi seorang auditor memiliki peran yang penting dalam melaksanakan kewajibannya karena, diharapkan akan memperoleh timbal balik pemeriksaan yang efektif. Rahayu dan Suryati (2012) mengemukakan bahwa independensi dalam suatu audit yang tidak memihak pada pihak manapun tentang evaluasi hasil pemeriksaan dan penyusunan laporan audit. Sikap mental independen harus mengandung independensi fakta dan independensi dalam penampilan.



Hiro Tugiman (2013:20) mengatakan bahwa independensi merupakan auditor internal yang dianggap mandiri dengan melaksanakan tugasnya secara bebas serta objektif. Kemandirian pemeriksa internal dapat memberikan penilaian yang tidak memihak pada pihak manapun dan tanpa diduga hal ini sangat berpengaruh bagi pemeriksaan sebagaimana harusnya. Independensi Auditor Operasional dapat diperoleh melalui dua hal, meliputi :

#### 1) Status Organisasi

Status Organisasi unit pemeriksaan harus memberikan kebebasan untuk memenuhi sekaligus menyelesaikan tanggung jawab pemeriksaan yang telah diberikan. Pemeriksaan operasional harus memperoleh dukungan dari manajemen serta bagian-bagian yang terdapat dalam struktur organisasi sesuai dengan audit yang akan dilakukan sehingga kerjasama akan terbentuk dari pihak yang diperiksa serta dapat menyelesaikan pekerjaan secara bebas tanpa ada campur tangan dari pihak lain.

#### 2) Objektivitas

Sikap yang dimiliki oleh seorang auditor operasional merupakan sikap yang tidak akan mudah untuk terpengaruh dan dipengaruhi dari pihak mana pun saat sedang melakukan audit. Jadi, independensi saat melakukan audit operasional sangat diperlukan untuk membuat laporan yang objektif serta tidak memihak kepada yang diperlukan manajemen.

Berdasarkan penjelasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa independensi bagi seorang auditor mempunyai peran yang sangat penting dalam melaksanakan tugas dan kewajibannya secara objektif dan bebas tanpa ada unsur paksaan dari sumber manapun serta terpengaruh dan dipengaruhi oleh

pihak manapun. Independensi Auditor dapat diperoleh melalui status organisasi dengan tujuan memperoleh hasil pemeriksaan yang efektif.

## 2. Kompetensi

Rahayu dan Suhayati (2012) mengatakan bahwa “ Kompetensi merupakan seorang Audit yang harus memiliki kemampuan, keahlian serta pengalaman dalam memahami karakteristik dan menentukan jumlah bahan serta bukti yang dibutuhkan untuk mendapat dukungan dari kesimpulan yang akan diambil”.

Mulyadi (2016) mengatakan bahwa “ Kompetensi merupakan anggota yang memiliki kewajiban auditor untuk melaksanakan jasa yang professional dengan sebaik-baiknya sesuai dengan standart kemampuan, untuk kepentingan pengguna jasa dan konsisten dengan tanggung jawab profesi kepada public yang diperoleh melalui pengetahuan.

Dari penjelasan diatas, dapat disimpulkan bahwa kompetensi auditor merupakan auditor yang memiliki latar belakang pengetahuan, pengalaman, pendidikan serta pelatihan yang memadai serta mampu melakukan audit secara objektif dan kompeten.

### **2.1.3.6. *Due Professional Care Audit Operasional***

Kemampuan memastikan konsistensi dan kualitas merupakan kunci utama dalam pertumbuhan bisnis yang baik. Agar audit operasional dapat dikembangkan agar lebih baik dan mudah untuk diterapkan agar melakukan hal sebagai berikut :

1. Seluruh kebutuhan Audit Operasional harus didefinisikan dengan jelas guna memperoleh manfaat dari Audit Operasional yang efektif.
2. Setelah Audit Operasional sudah menentukan tujuan yang ditetapkan. Perlu dilakukan identifikasi kriteria pada Area Key Performance Indikator (KPI) yang harus dilakukan.
3. Merancang pertanyaan Audit yang dihubungkan dengan beberapa faktor seperti siapa yang melakukan audit, Jenis pertanyaan yang diajukan, serta Frekuensi Audit.
4. Meningkatkan program audit guna memastikan bahwa program audit berjalan dengan relevan sesuai dengan tujuan manajemen perusahaan. Perlu dilakukan evaluasi rutin untuk meningkatkan kualitas dan menjaga program audit operasional yang dijalankan tetap sesuai.

#### **2.1.3.7. Audit Operasional Atas Efektivitas Penjualan**

Tujuan perusahaan salah satunya adalah mendapatkan sebuah keuntungan yang sebesar-besarnya dari aktivitas penjualan yang mereka lakukan tersebut. Oleh sebab itu, pihak manajemen yang memberi target penjualan yang akan dicapai dalam suatu periode. Aktivitas penjualan dapat dikatakan efektif apabila perusahaan tersebut dapat mencapai penjualan yang telah di targetkan oleh pihak manajemen.

Kumaat (2011:120) menjelaskan bahwa, Efektivitas penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan dengan cara meningkatkan volume penjualan dengan melihat kemampuan perusahaan tersebut dalam menyalurkan barang, kebijakan serta strategi yang ditetapkan suatu perusahaan agar penjualan efektif. Penjualan yang efektif dapat tercapai dengan melakukan berbagai aktivitas pemasaran,

pengembangan produk, penetapan harga dan saluran distribusi, serta mempromosikannya secara efektif akan dapat meningkatkan penjualan. Auditor dapat memberikan saran-saran untuk dapat mempertahankan prestasi atau menanggulangi kelemahan dan meningkatkan prestasinya melalui alternatif yang direkomendasikan berdasarkan penilaian kegiatan serta analisa penjualan, sehingga audit operasional diharapkan mampu berjalan dengan lancar dan terarah serta dapat berperan dalam meningkatkan kualitas penjualan.

## 2.2 Penelitian Sebelumnya

Dalam penelitian yang dilakukan ini, ada beberapa penelitian yang digunakan sebagai bahan acuan. Berikut beberapa penelitian sebelumnya :

**Tabel.2.1**  
**Penelitian Sebelumnya**

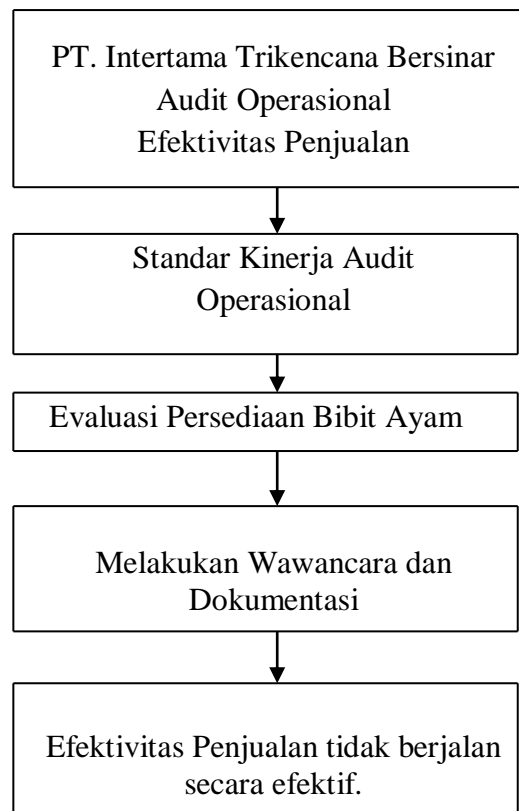
No	Nama/ Tahun	Judul	Variabel	Hasil Penelitian
1	Dhimas Enggar Budi Sumantri Tahun 2018	Audit Operasional untuk  menilai efektivitas penjualan pada perum Bulog Divisi Regional  Sumut	Variabel Bebas : Audit Operasional  Variabel Terikat : Efektivitas Penjualan	Hasil penelitian tersebut audit operasional telah memadai hal yang dapat dilihat dari kualifikasi auditor program audit yang dilakukan melakukan perencanaan sebelum audit operasional dijalankan, sehingga audit operasional yang dilaksanakan dapat mencapai tujuan yang sudah di tentukan
2	Rachma  Kurniati Tahun 2015	Audit Operasional Untuk Menilai Efektivitas Penjualan Pada PT. Alam Jaya Langgeng Sentosa	Variabel Bebas: Audit Operasional  Variabel Terikat: Efektivitas Penjualan	Hasil dari penelitian yang telah di lakukan tersebut adalah mengenai pelaksanaan audit operasional telah  memadai, hal ini dapat dilihat dari keberadaan satuan pengendalian internal. audit operasional dilaksanakan oleh orang yang memiliki kompeten, latar
				belakang yang formal sesuai dengan tugas yang diembannya. Dan adanya

				struktur organisasi serta uraian tugas tertulis yang telah disusun secara sistematis sehingga wewenang dan tanggung jawab masing-masing bagian terlihat jelas.
3	Echa Putri  Rahmawati Tahun 2014	Penerapan Audit Operasional Untuk Mengevaluasi Efektivitas Pengendalian Internal Terhadap Aktivitas Penjualan pada PT. Varia Usaha Beton	Variabel Bebas : Audit Operasional  Variabel Terikat : Pengendalian Internal	Hasil dari penelitian ini dapat menunjukkan bahwa audit operasional tidak berpekerjaan positif dalam efektivitas penjualan. Hal ini sangat jelas dengan adanya temuan seperti daftar harga produk yang belum diperbaharui secara otomatis dan hasil inputan juga masih manual.
4	Nurmala Sari 2021	Audit Operasional Untuk Mencegah Kecurangan Barang Hilang dan Rusak Pada Alfamart Raya Panjaitan Plaju Palembang	Variabel Bebas: Audit Operasional  Variabel Terikat : Mencegah Kecurangan Barang Hilang dan Rusak	Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan masih lemahnya pengendalian intern terhadap persediaan yaitu rentannya pencurian terhadap persediaan dan adanya selisih stock persediaan barang dagang antara fisik dengan data komputer, kerusakan barang yang diakibatkan gigitan hama tikus karena tidak peduli terhadap persediaan barang dagang

*Sumber: Penulis, 2022*

### 2.3 Kerangka Konseptual

Audit Operasional pada PT. Intertama Trikencana Bersinar dapat dilakukan oleh pihak manajemen dalam hal ini seorang audit internal untuk memeriksa kegiatan penjualan. Audit operasional lebih ditekankan pada prosedur dan kegiatan penjualan apakah sudah sesuai dengan standar yang sudah ditetapkan.



**Gambar 2.1**  
**Kerangka Konseptual**

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### 3.1 Pendekatan Penelitian

Penelitian yang dilakukan ini merupakan penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan metode yang fokus pada pengamatan mendalam. metode kualitatif lebih menekankan pada pengamatan fenomena dan lebih meneliti ke substansi makna dari fenomena tersebut. Analisis dan ketajaman penelitian kualitatif sangat terpengaruh pada kekuatan kata dan kalimat yang digunakan. Oleh karena itu, Basri (2014) menyimpulkan bahwa fokus dari penelitian kualitatif adalah pada prosesnya dan pemaknaan hasilnya. Perhatian penelitian kualitatif lebih tertuju pada elemen manusia, objek, dan institusi, serta hubungan atau interaksi di antara elemen-elemen tersebut, dalam upaya memahami suatu peristiwa, perilaku, atau fenomena (Mohamed, Abdul Majid & Ahmad, 2010).

#### 3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Intertama Trikencana Bersinar yang beralamat di Jl. Ternak Ayam No.2 Dusun III Sei Beras Sekata, Kel. Tanjung Selamat, Kec Medan Sunggal. Dengan waktu penelitian tanggal 01 Oktober 2021 sampai 31 Maret 22.

**Tabel 3.1**  
**Skedul Proses Penelitian**

No	Jenis Kegiatan	Oktober'21	November'21	Desember'21	Januari'22	Februari'22	Maret'22
1	Pengajuan Judul						
2	Penyusunan Proposal						
3	Seminar Proposal						
4	Perbaikan ACC proposal						
5	Pengolahan Data						
6	Penyusunan Skripsi						
7	Bimbingan Skripsi						
8	Sidang Meja Hijau						



### **3.3 Jenis dan Sumber Data**

#### **3.3.1 Jenis data**

Dari penelitian yang dilakukan ini menggunakan jenis data kualitatif. Data kualitatif merupakan jenis data yang dilihat menggunakan pengamatan secara langsung, yang berupa informasi atau penjelasan yang dinyatakan dalam suatukalimat.

#### **3.3.2 Sumber Data**

Yang dimaksud dari sumber data dalam penelitian merupakan subyek dari mana data dapat diperoleh . Dalam penelitian ini sumber data yang digunakan adalah sumber data primer dan sumber data sekunder. Yang dimaksud dengan dua data tersebut, meliputi :

1. Sumber Data Primer, merupakan data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti dari sumber utamanya. Adapun yang menjadi sumber data primer dari penelitian yang dilakukan ini adalah seluruh karyawan PT. Intertama Trikencana Bersinar.
2. Sumber data Sekunder, merupakan sumber data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti sebagai penunjang dari sumber pertama. Yang merupakan data data yang tersusun dalam bentuk dokumen penjualan pada tahun 2020-2021 sebanyak 1 tahun terakhir. Dalam penelitian ini dokumentasi tingkat penjualan merupakan data sekunder.

### **3.4 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional**

#### **3.4.1 Variabel Penelitian**

Dari masalah yang telah diteliti, maka variabel dalam penelitian ini meliputi:

1. Variabel Dependen

Variabel dependen ini merupakan variabel yang nilainya bergantung pada variabel lain, yang dimana nilainya dapat berubah-ubah. Variabel dependen dalam penelitian yang dilakukan ini adalah Penjualan bibit ayam (Y). Efektivitas Penjualan merupakan suatu ukuran yang menyatakan seberapa besar target penjualan yang telah dicapai oleh perusahaan, yang dimana standart penjualan sudah ditentukan oleh pihak perusahaan.

## 2. Variabel Independen

Variabel Independen adalah variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya serta timbulnya variabel dependen. Variabel Independen dalam penelitian yang dilakukan ini adalah Audit Operasional (X). Audit Operasional merupakan audit yang dilakukan untuk menjadi tolak ukur efisiensi dan efektivitas kegiatan organisasi dalam prosesnya untuk mencapai tujuan organisasi tersebut.

### 3.4.2 Definisi Operasional Variabel

Menurut Sugiyono (2015), Pengertian definisi operasional dalam variabel penelitian merupakan suatu atribut atau nilai dari objek kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang sudah ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.

**Tabel. 3.2**  
**Definisi Operasional**

<b>Variabel</b>	<b>Indikator</b>	<b>Deksripsi</b>
Audit Operasional	1. Auditor bekerja secara mandiri dan bebas 2. Auditor memiliki pengalaman dan pengetahuan yang luas	Auditor yang bekerja secara mandiri dan bebas dengan pengalaman serta pengetahuannya yang luas dalam menjalankan tugasnya dibawah pengendalian

		manajemendan melaporkan kejadian kepada pihak yang memiliki hak disertai dengan rekomendasi perbaikan dengan tujuan meminimkan sebab dari kecurangan.
Efektivitas Penjualan	1. Menetapkan kebijakan tentang efektivitas penjualan 2. Adanya komitmen yang dibangun antara perusahaan dengan karyawan guna menunjang transaksi penjualan	Menetapkan kebijakan serta komitmen antar karyawan perusahaan akan menunjang transaksi penjualan pada perusahaan tersebut.

*Sumber : penulis, 2021*

### 3.5 Teknik Pengumpulan Data

#### 1. Wawancara

Teknik yang digunakan peneliti adalah teknik wawancara yang merupakan prosedur pemeriksaan yang dilakukan dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang berkaitan dengan masalah yang diangkat oleh peneliti dan diberikan pada pihak perusahaan yang memiliki wewenang. Wawancara langsung dilaksanakan kepada manajer marketing serta karyawan bagian penjualan.

#### 2. Dokumentasi

Dokumentasi ini juga menjadi hal yang dibutuhkan bagi peneliti untuk melengkapi penelitian yang dilakukan. Dokumen- dokumen tersebut dikumpulkan dan dipelajari sebagai dasar dalam analisa. Dokumen dapat berupa sumber tertulis maupun foto (Gambar) yang dapat memberikan informasi untuk proses penelitian.

### 3.6 Teknik Analisa Data

Untuk menjawab rumusan masalah mengenai pengaruh Audit Operasional Pada Efektivitas Penjualan PT.Intertama Trikencana Bersinar, penulis melakukan beberapa tahap pelaksanaan audit operasional, meliputi :

#### 1. Pelaksanaan Survei

Pelaksanaan audit operasional dimulai dengan studi pendahuluan pada efektivitas penjualan untuk mengidentifikasi aktivitas yang memiliki potensi untuk peran audit operasional. Titik awal dari studi pendahuluan ini adalah memperoleh pengetahuan mengenai karakter perusahaan, struktur perusahaan, serta efektivitas penjualan dalam perusahaan untuk memberikan pemahaman awal. Dalam hal lain, peneliti akan melihat potensi-potensi kelemahan yang dimiliki perusahaan pada efektivitas penjualan. Potensi-potensi kelemahan tersebut dapat membantu peneliti untuk menyusun perencanaan audit. Analisis data yang dilakukan adalah mendeskripsikan proses penjualan agar dapat mengukur efektivitas penjualan pada perusahaan tersebut.

#### 2. Merencanakan Audit Operasional

Perencanaan audit yang benar sangat penting dalam menilai tingkat efektivitas, efisiensi serta ekonomisasi audit operasional. Proses perumusan tujuan serta lingkup yang diaudit dalam efektivitas penjualan. Analisis yang digunakan dalam proses ini menggunakan analisis deskriptif yang berdasarkan hasil dari wawancara atau diskusi oleh pihak manajemen serta karyawan bagian

penjualan yang memiliki tanggung jawab untuk mengawasi dan mengkoordinasi aktivitas penjualan demi mencapai efektivitas penjualan.

### 3. Melaksanakan Audit Operasional

Dalam proses ini peneliti membuat *check list* yang berisi susunan program audit *check list* ini bertujuan untuk membandingkan antara prosedur yang seharusnya dengan proses penjualan yang terjadi secara riil. Analisis data didasarkan pada pelaksanaan kegiatan penjualan yang terjadi jika sesuai dengan pernyataan pada *check list* maka diberikan tanda centang pada kolom “Ya” apabila kegiatan penjualan yang terjadi tidak sesuai dengan pernyataan yang tertuang di form *check list* maka diberikan centang pada kolom “Tidak”. Serta pada kolom keterangan diberikan penjelasan tambahan.

**Tabel 3.3 *Check list***

Nama Perusahaan:		Periode Audit :		
Program yang diaudit :				
No	Pernyataan	Ya	Tidak	Keterangan
	Diaudit Oleh	Jumlah		Catatan :
		Jawaban		
		Ya	Tidak	
	Tanggal :			

Sumber : PT. Intertama Trikencana Bersinar, 2021

Pernyataan yang sudah dibuat lalu dikelompokkan kedalam kelompok tabel efektif, efisien, dan ekonomis. Pada proses ini peneliti menggunakan indikator penentuan dan menghitung total pernyataan dari masing masing kelompok efektif, efisien, dan ekonomis. Berdasarkan total dari pernyataan tersebut, jika jumlah jawaban “Ya” lebih besar dari jumlah jawaban “Tidak” maka hasil akhirnya dapat

diinterpretasikan kedalam tingkat efektif,efisien serta ekonomis. Hasil *Check list* selanjutnya dideskripsikan untuk mengetahui proses penjualan perusahaan yang terjadi dengan proses penjualan yang seharusnya.

#### 4.Mengevaluasi Hasil Audit

Dalam proses ini penulis menggunakan analisis deskriptif atas temuan yang didapat kan pada tahap pelaksanaan audit. Tujuan dari tahap ini adalah untuk mengidentifikasi lebih dalam terkait adanya hubungan yang tidak dikehendaki sehingga perlu dilakukan analisis atas temuan tersebut. Rekomendasi juga diperlukan untuk perbaikan.

#### 5.Melaporkan Temuan Dalam Bentuk Laporan Audit

Analisis data yang dilakukan dalam tahap ini yaitu membuat hasil laporan audit berdasarkan hasil dari pelaksaan audit operasional. Peneliti akan memberikan laporan hasil audit berdasarkan apa yang dilakukan dan yang ditemukan selama melaksanakan proses audit operasional pada efektivitas penjualan dan memberi saran perbaikan atas hasil temuan tersebut.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Deskripsi Objek Penelitian**

PT. ITB yang didirikan Tjandra pada tahun 2004 menghadapi situasi tidak menentu. Mereka sempat mengalami kerugian dikarenakan adanya virus flu burung. Namun, mereka terus berusaha *survive*. Justru resiko besar itu membuat mereka menjadi lebih tangguh seperti sekarang. Setelah lebih dari satu dekade pendiriannya, perusahaan yang berlokasi di kramat jati tersebut memiliki 20 cabang dengan ribuan kandang ayam. Diantaranya di Bangka, Lampung, Samarinda, Balikpapan, Pontianak, dan sejumlah daerah di Jawa Tengah. Total karyawan PT. Intertama Trikencana Bersinar tersebut hampir mencapai 2 ribu orang. Rahasia sukses Tjandra mengelola risiko besar didunia perternakan unggas tersebut yaitu meniatkan segala usaha untuk tuhan. Tanpa itu, tidak akan ada yang kuat menghadapi tantangannya. Menurut dia, Tuhan punya kuasa atas makhluknya. Karena itu, diwajibkan kepada semua karyawan untuk memulai aktivitas setiap hari dengan berdoa bersama. Ketentuan tersebut sudah menjadi budaya kerja perusahaannya selama bertahun-tahun.

Tjandra mengaku harus menanamkan nilai-nilai itu meski sejatinya dia memiliki kepakaran yang jauh lebih dari cukup untuk sukses. Istri Elli Sabda Arista tersebut adalah lulusan Fakultas Kedokteran Hewan Universitas Airlangga pada tahun 1992 dan melanjutkan pendidikannya di university of western Sydney, Hawkesbury, Australia. Keputusan itu tidak mudah. Sebab, sudah delapan tahun dia bekerja di perusahaan-perusahaan besar yang sudah mapan. Dia jelas sudah sangat nyaman dengan segala fasilitas dan pekerjaan yang dia lakoni. Memulai

usaha adalah mengulangi segalanya dari nol. Namun, dia nekat membongkar semua benteng rasa nyaman tersebut demi pertumbuhan karirnya. Namun Usaha Tjandra baru benar-benar terwujud pada tahun 2004 dengan di dirikannya PT. ITB. Perusahaan tersebut didirikan hanya dua orang. Satu rekan lain yang sudah sangat senior hanya menjadi pihak yang menyewakan kandang-kandanganya. Pilihan itu diambil karena resiko besar didunia perternakan ayam sangat dinamis. Kini, PT.ITB tak hanya punya banyak cabang Mereka Juga menjadi salah satu dari 13 perusahaan yang mendapat jatah kuota impor bibit *grand parent* (GP). Gp dengan spesifikasi unggul dalam bidang pedaging di impor dari Eropa. Kemudian anak-anaknya ditetaskan. Anak ayam tersebut akan tumbuh besar dan dikawinkan dengan jenis unggul lainnya. Hasilnya, anak ayam GP bisa diperjual belikan. Tjandra tidak pernah menyangka perusahaannya akan berkembang hingga sebesar ini. Pada kurun 1993-1999 dia merintis karir di dunia perternakan ayam dengan bergabung ke PT. Surya Hidup Satwa yang kemudian berlanjut ke Charoen Pokphand Group. Diperusahaan Penguasa perternakan Indonesia tersebut Tjandra berkecimpung dibidang obat, vaksin, dan disinfektan. Sembari menjalani kesibukannya, perempuan kelahiran magelang itu masih sempat melanjutkan studi di Unika Atmajaya Jakarta, dan lulus pada 1995 dengan gelar magister manajemen. Karir Tjandra terus menanjak. Pada 1999-2001, dia pindah ke PT Sierad produce. Kali ini tugasnya adalah pemasasaran pacan dan DOC (*Day Old Chick*). Menjelang akhir kiprahnya disierad, Tjandra membuat keputusan terbesar dalam hidupnya yaitu keluar dari pekerjaan dan merintis bisnis sendiri di dunia yang sama.

Visi :



Menginspirasi para anggota untuk saling berkembang dan menjadi kesatuan yang kuat dalam memenangkan berbagai tantangan serta membawa Indonesia menjadi yang terbaik dalam pengimpor ayam terbaik se eropa.

Misi :

1. Menginspirasi secara positif tiap anggota untuk terbuka dan berbagi pengetahuan, demi tujuan kesuksesan bersama dan Indonesia.
2. Memancing kreatifitas dan memicu semangat untuk melakukan berbagai terobosan maupun strategi baru untuk membantu anggota yang memerlukan, hingga memenangkan persaingandunia.

## 4.2 Struktur Organisasi

### 1. Direktur

Seorang direktur utama memiliki tugas untuk melakukan koordinasi dibidang administrasi keuangan, kepegawaian dan kesekretariatan. Dibidang keuangan, direktur utama memiliki wewenang untuk mengendalikan keuangan, mulai dari pendapatan, hasil penagihan rekening, pembelanjaan, hingga perencanaan untuk mengembangkan sumber-sumber pendapatan perusahaan. Direktur Utama juga bertugas untuk memimpin seluruh dewan atau komite eksekutif, serta memimpin rapat umum. Guna memastikan pelaksanaan tata tertib, menegakkan tindakan dan kebijakan, serta memastikan bahwa kesempatan dan keadilan telah terdistribusi dengan baik dan tepat.

### 2. Auditor

Auditor memiliki tugas mengevaluasi apakah penjualan pada perusahaan sudah berjalan dengan efektif sesuai standarnya serta sudah berfungsi sebagaimana mestinya. Audit operasional ini juga dilakukan untuk menunjang eektivitas penjualan apakah kegiatan penjualan sudah dilakukan secara konsisten dan efisien serta untuk memastikan didalam perusahaan tersebut sudah melakukan kegiatan penjualan sesuai dengan persyaratan dan standar perusahaan.

### 3. *Supervisor* Pemasaran

*Supervisor* Pemasaran pada perusahaan memiliki tanggung jawab untuk mengawasi kegiatan untuk meningkatkan penjualan pada PT. Intertama Trikencana Bersinar serta untuk menganalisis data untuk memonitoring yang efektif bagi tim dan untuk memahami metrik penjualan terlebih dahulu.

Analisis penjualan ini dapat membantu supervisor untuk menentukan strategi penjualan untuk kedepannya.

#### 4. *Supervisor* Keuangan

*Supervisor* keuangan ini bertugas dan bertanggungjawab dalam membuat dan menganalisa laporan keuangan perusahaan PT. Intertama Trikencana Bersinar. *Supervisor* keuangan juga berfungsi melakukan verifikasi transaksi keuangan pada perusahaan dan memiliki tanggung jawab atas perpajakan perusahaan PT. Intertama Trkencana Bersinar sesuai dengan peraturan perpajakan serta membuat kegiatan anggaran tahunan pada perusahaan.

#### 5. *Supervisor* Produksi

*Supervisor* produksi pada PT. Intertama Trikencana Bersinar memiliki tugas mengkoordinir job pekerjaan lapangan, menginformasikan kepada atasan tentang perkembangan di lapangan serta menjalin kerjasama dan komunikasi yang harmonis antar sesama section untuk meningkatkan performa hasil produksi.

#### 6. Adm. Data

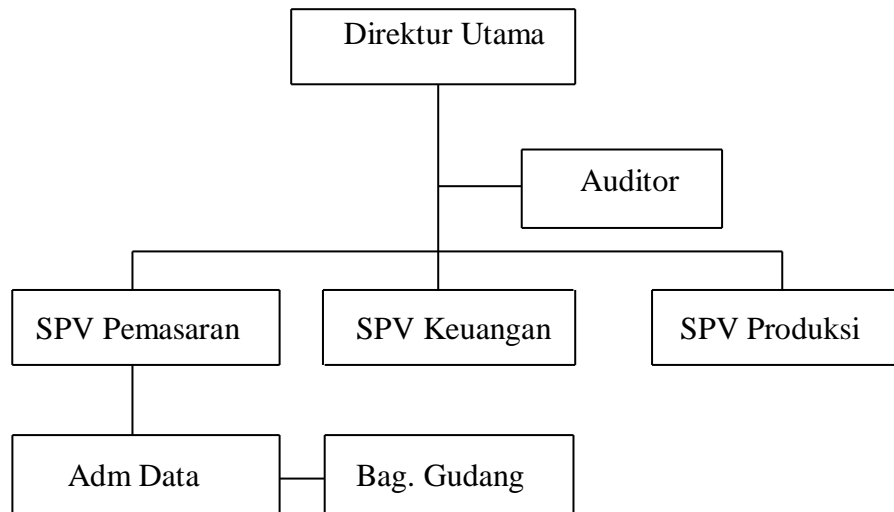
Administasi data pada perusahaan PT. Intertama Trikencana Bersinar memiliki tugas dan tanggung jawab dalam pengawasan terhadap modifikasi dari software database yang ada untuk memenuhi kebutuhan employer serta menjamin bahwa data disimpan dengan aman dan optimal.

#### 7. Bag. Gudang

Petugas gudang bertugas melakukan pengeluaran dan penerimaan barang atas intruksi dari pelaksana gudang sesuai dengan standar Operasional Prosedur (SOP) menyusun barang sesuai perintah pelaksana gudang, dapat bekerja sama

dan berkomunikasi dengan departement terkait serta bertanggung jawab atas kerapian, ketertiban, dan kebersihan gudang.

**Gambar 4.1**  
**Struktur Organisasi PT. ITB**



*Sumber Dokumen PT. Intertama Trikencana Bersinar (2022)*

### 4.3 Hasil Penelitian

#### 4.3.1 Pelaksanaan Audit Operasional

Auditor sebagai pelaksana audit operasional pada PT. Intertama Trikencana Bersinar, membantu pihak manajemen dalam usaha menunjang efektivitas dalam kegiatan penjualan perusahaan. Kegiatan ini dilakukan untuk mendeteksi sedini mungkin berbagai kemungkinan-kemungkinan atau kelemahan-kelemahan yang akan ditemukan pada waktu yang akan datang.

Auditor melakukan pengawasan dalam beberapa hal, meliputi :

1. Sistem Penjualan
2. Pelaksanaan Sistem Pengendalian

#### 4.3.1.1 Persiapan Audit

Kegiatan yang akan dilakukan oleh auditor pada tahap persiapan audit adalah penetapan penugasan, pemberitahuan audit serta penelitian terdahulu.

##### A. Penetapan Penugasan

Penetapan penugasan yang dimaksud adalah untuk memberitahukan kepada auditor sebagai pedoman untuk melakukan audit sebagaimana dengan yang telah ditetapkan dalam rencana audit perusahaan dengan menetapkan waktu dan tujuan dari audit.

Waktu yang dibutuhkan dalam melaksanakan audit adalah 3 hari dan tujuan dari audit ini adalah untuk memastikan bahwa :

1. Penjualan didukung dengan sistem pengendalian yang cukup sesuai dengan standar kebijakan perusahaan dan pedoman perusahaan.
2. Perusahaan telah melaksanakan sistem pengendalian sesuai standarnya.

##### B. Pemberitahuan Audit

Pelaksanaan pemeriksaan dilengkapi dengan surat pemberitahuan audit yang disampaikan kepada *auditee* perusahaan sebelum audit dilaksanakan. Dalam surat pemberitahuan tersebut antara lain memberitahukan :

1. Penegasan kembali wewenang auditor perusahaan untuk melakukan audit.
2. Rencana pertemuan awal dengan *auditee*, yang dimaksudkan untuk menjelaskan tujuan audit serta sekaligus mendapatkan penjelasan dari *auditee* mengenai kegiatan dan fungsi *auditee*.
3. Informasi yang diperlukan.

Selanjutnya auditee dalam hal ini memberikan informasi kepada manajemen perusahaan sebagai pemberitahuan akan dilakukan audit dan memberi intruksi untuk mempersiapkan data atau dokumen yang diperlukan. Auditor memperoleh pemahaman mengenai tingkat penjualan pada perusahaan, manajemen perusahaan dengan berpedoman pada pedoman pelaksanaan operasional perusahaan yang berkaitan dengan manajemen. Persiapan audit yang dijalankan auditor PT. Intertama Trikencana Bersinar telah memadai yang dimana sebelum melakukan pemeriksaan, auditor PT. Intertama Trikencana Bersinar menerima penugasan dalam bentuk surat untuk dapat melakukan pemeriksaan pada sistem penjualan perusahaan PT. Intertama Trikencana Bersinar. Hal ini merupakan legalitas formal yang dibutuhkan sebagai bentuk penugasan yang diberikan kepada auditor untuk melaksanakan pemeriksaan. Setelah menerima penugasan, auditor memberitahukan kepada manajemen PT. Intertama Trikencana Bersinar dalam bentuk surat pemberitahuan bahwa akan dilaksanakan pemeriksaan pada perusahaan. Hal ini dilakukan bertujuan untuk memberikan kesempatan pada manajemen untuk mempersiapkan segala informasi dan data yang dibutuhkan oleh auditor sebagai legalitas formal yang menjelaskan kewenangan dan tugas auditor untuk melakukan pemeriksaan sehingga manajemen perusahaan tidak membatasi pemeriksaan yang akan dilakukan auditor.

#### **4.3.1.2 Penyusunan Program Audit**

Auditor PT. Intertama Trikencana Bersinar membuat langkah-langkah kerja yang harus dilakukan selama melaksanakan kegiatan pemeriksaan yang didasarkan atas tujuan dan sasaran yang diperiksa, hal tersebut meliputi :

A. Periode pemeriksaan tanggal 01 s.d 04 Juni 2021

## B. Tujuan audit

Auditor PT. Intertama Trikencana Bersinar melakukan evaluasi dari kegiatan Penjualan untuk memastikan bahwa perusahaan telah didukung dengan sistem pengendalian yang memadai sesuai dengan standarnya.

## C. Lingkup Audit

Yang menjadi ruang lingkup pemeriksaan adalah :

- 1) Kegiatan Penjualan
- 2) Sistem Pengendalian

## D. Data dan Informasi

Dalam melaksanakan audit operasional auditor menggunakan berbagai jenis data untuk dijadikan bahan analisis dan evaluasi atas aktivitas pengendalian perusahaan. Data yang digunakan adalah data Penjualan.

## E. Metode Audit

*On Desk* dan *On Field* menggunakan data dan informasi yang dapat diakses oleh auditor. Untuk mendapatkan data dan informasi dalam rangka pengujian, auditor menggunakan teknik sampling, wawancara, pengamatan, pengujian serta melakukan konfirmasi.

## F. Prosedur Audit

Prosedur audit dalam pengendalian meliputi :

1. Pahami kebijakan dan prosedur sistem penjualan, seperti :
  - 1) Pemabayaran termin yang semakin lama masa kredit semakin besar investasinya.
  - 2) Memberi batasan kredit
  - 3) Pengumpulan piutang lebih tepat waktu

4) Kebiasaan membayar dari para pelanggan apabila pelanggan sebagian besar membayar pada masa diskon (termin 2/10;n/30)

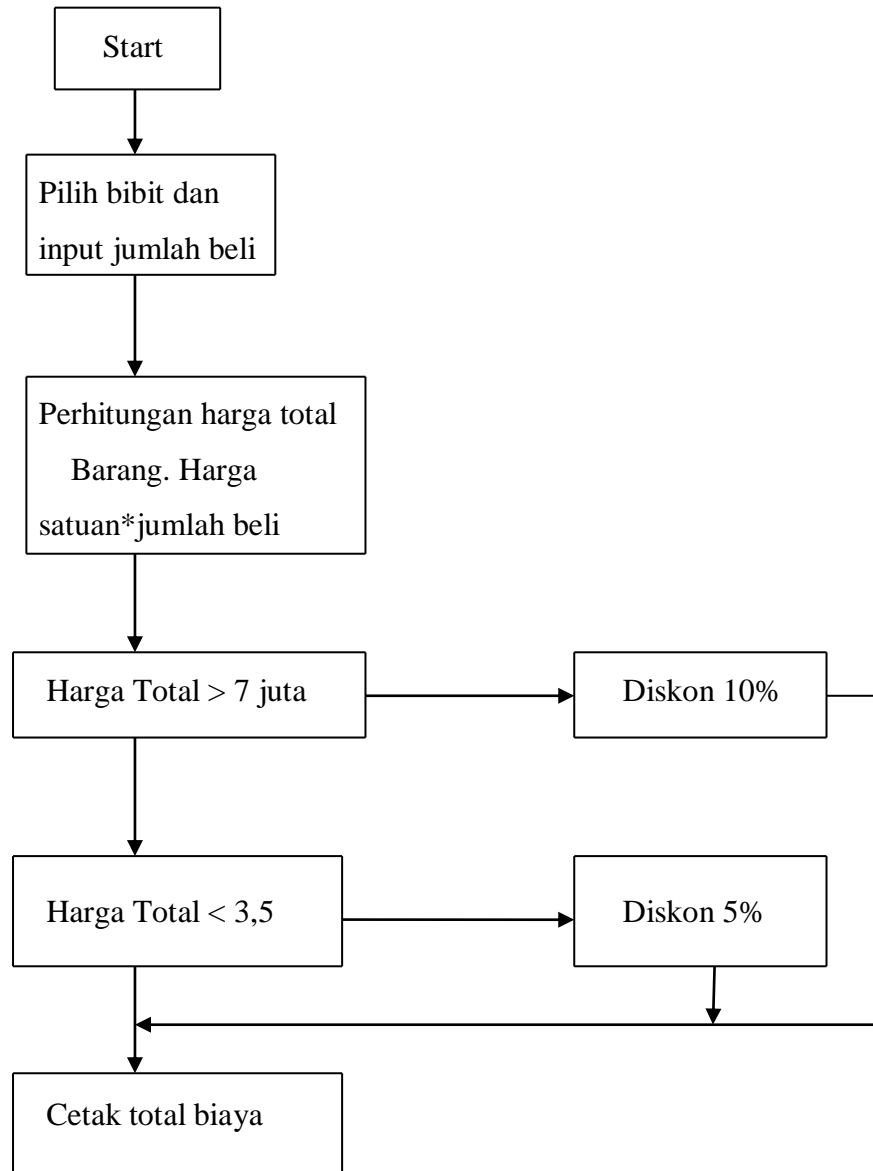
2. Melakukan pengujian apakah sistem pengendalian sudah diterapkan dalam kegiatan penjualan.

Auditor telah menyusun program audit dengan baik karena program audit telah menjelaskan tentang tujuan audit, periode pemeriksaan, lingkup audit, data dan informasi, metode audit dan telah mendokumentasikan prosedur audit. Auditor menyusun program audit dimaksudkan agar pelaksanaan audit dapat mencapai tujuan yang sudah ditetapkan dengan meminimalkan biaya, tenaga dan waktu.

### **Program Audit**

Program audit operasional atas fungsi penjualan dibagi kedalam 4 bagian. Bagian pertama ialah organisasi fungsi penjualan. Program audit ini bertujuan untuk memberikan penilaian atas aktivitas organisasi dalam melaksanakan proses penjualan. Bagian kedua ialah pesanan penjualan bagian ketiga adalah pengiriman barang. Bagian keempat adalah catatan penjualan program audit ini bertujuan untuk memberikan penilaian terkait dengan proses pemesanan barang oleh customer hingga pencatatan atas pelunasan pembayaran apakah sesuai dengan prosedur atau standar yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Untuk menjalankan program audit operasional atas penjualan penulis menjabarkan program yang diaudit berdasarkan panduan menurut buku Sukrisno Agoes (2017). (*PKA operasional Penjualan, Lampiran 2*).



**Flowchart Penjualan**

Sumber : Penulis, 2022

### 4.3.1.3 Pelaksanaan Penugasan Audit

#### A. Pemeriksaan Penjualan

Tahapan dalam pemeriksaan penjualan ini adalah:

##### 1) Evaluasi Penjualan

Pada tahap persiapan audit sebelumnya auditor telah melakukan penelitian terdahulu yang dimana, auditor memperoleh pemahaman tentang kebijakan dan prosedur yang berkaitan dengan sistem penjualan pada perusahaan. Selanjutnya pada tahap ini, auditor melakukan evaluasi organisasi dan prosedur pengendalian belum sesuai dengan standar yang berlaku.

##### 2) Uji Pengendalian

###### a. Organisasi

Auditor melakukan pengujian langsung kepada pihak yang memiliki hubungan dengan bagian penjualan langsung untuk menilai apakah pihak yang terkait sudah melaksanakan kegiatan penjualan sesuai dengan prosedur. Uji ini dilakukan kepada serta administrasi penjualan.

###### b. Manajemen

Auditor melakukan pengujian apakah tim sudah melaksanakan kegiatan penjualan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

##### 3) Uji Terinci

Pemeriksaan lebih terperinci atas sistem penjualan dan pelaksanaan sistem pengendalian yang dilakukan pada tahap ini. Yang dimana auditor internal

melakukan pengujian dengan menganalisis peran diantara pihak-pihak yang terkait.

Auditor melakukan pengujian apakah sistem penjualan sudah diterapkan sesuai dengan standarnya. Pada tahap evaluasi sampai dengan tahap uji rinci auditor melakukan pengumpulan data dengan melakukan wawancara pada pihak-pihak yang berhubungan. Auditor melakukan review yang memadai terhadap pengendalian penjualan yang dimana sebelum melakukan pemeriksaan mendalam terhadap sistem pengendalian dan manajemen untuk mengevaluasi keandalan pengendalian yang dibangun dan dijalankan oleh manajemen.

Review terhadap pengendalian gudang mencakup evaluasi terhadap adanya pemisahan tugas pihak-pihak dalam organisasi. Auditor juga mengevaluasi kebijakan dan prosedur manajemen terkait pelaksanaan penjualan apakah sudah sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Pengendalian gudang yang efektif dapat dipengaruhi oleh karakteristik personil organisasi. Oleh karena itu, manajemen harus dikelola dengan baik sehingga akan menciptakan sumber daya yang mampu untuk melaksanakan kegiatan penjualan secara efektif.

#### B. Pemeriksaan pengelolaan Gudang

Pada tahap ini, auditor melakukan pemeriksaan mendalam yang berkaitan langsung dengan sistem penjualan. Dalam melakukan pemeriksaan kegiatan penjualan auditor mengambil sampel audit dari segi tempat penyimpanan barang.

Pemeriksaan yang dilakukan pada tahap ini meliputi penilaian penyimpanan

- a. Penilaian aspek manajemen dalam mengurus gudang.

Pelaksanaan penugasan audit telah dilakukan dengan baik yang dimana auditor telah melakukan review terhadap sistem penjualan dan pemeriksaan terinci terhadap pengendalian sesuai dengan standar perusahaan. Namun dari segi pemasaran belum memadai yang mengakibatkan penumpukan bibit. Auditor mengumpulkan bukti dan informasi yang cukup, kompeten dan relevan dengan melakukan wawancara dan melakukan pengujian berdasarkan *sample* yang telah ditetapkan dengan melakukan pemeriksaan secara langsung. Auditor memeriksa dan mengevaluasi semua informasi tersebut untuk mendapatkan temuan yang kemudian didokumentasikan dalam kertas kerja audit.

Pada akhir dari pemeriksaan yang telah dilakukan semua temuan dikumpulkan dan didokumentasikan dalam bentuk hasil audit. Hasil audit menjelaskan bahwa auditor menemukan bahwa perusahaan memiliki kegiatan pemasaran yang masih lemah belum memadai sehingga hal tersebut yang memicu terjadinya penumpukan bibit ayam pada gudang.

#### **4.3.1.4 Pelaporan Hasil Audit**

Hasil temuan audit dikumpulkan dalam bentuk ikhtisar hasil audit dan didiskusikan terlebih dahulu dengan pimpinan perusahaan temuan yang dikumpulkan oleh auditor meliputi sistem penjualan yang belum memadai berupa pemasaran barang yang tidak memadai serta tidak sesuai dengan standarnya sehingga menjadi pemicu terjadinya penumpukan bibit ayam pada gudang perusahaan. Hasil audit ini merupakan sarana untuk mengkomunikasikan hasil pekerjaan auditor kepada berbagai pihak, sekaligus sebagai sarana untuk menilai dan mengevaluasi kontribusi yang diberikan oleh auditor. Fungsi laporan ini

memberikan kesimpulan berdasarkan hasil audit, pengungkapan kondisi, kerangka acuan untuk tindakan manajemen dan penjelasan pandangan objek audit.

*Auditee* perusahaan PT. Intertama Trikencana Bersinar memberikan respon baik terhadap hasil temuan dan saran perbaikan yang diberikan oleh auditor. *Auditee* selalu mengirimkan tindak lanjut hasil audit yang menyatakan temuan auditor yang telah ditindaklanjuti oleh perusahaan, laporan hasil tindak lanjut merupakan respon perusahaan terhadap laporan hasil audit yang telah dikirimkan auditor.

**Tabel 4.1 Laporan Penjualan 2020**

Bulan Penjualan	Medan	Jakarta	Semarang	Surabaya	Grand Total
Januari	318.300	110.000	94.300	528.000	1.050.600
Februari	684.300		376.200	115.200	1.175.700
Maret	266.400	199.200	337.100	120.000	922.700
April	292.200	558.500	144.000	585.250	1.579.950
Mei	473.300	289.750	213.200	61.500	1.037.750
Juni	260.000	238.900	353.250	424.500	1.016.650
Juli		554.250	417.700	488.500	1.720.450
Agustus	564.900	104.350		630.600	1.299.850
September	21.600	576.600	145.600	290.300	1.034.100
Oktober	443.500	297.600	169.500	431.400	1.342.000
November	204.750	273.000	511.000	123.800	1.112.550
Desember	203.850	150.750	230.400		585.000

Sumber : PT. Intertama Trikencana Bersinar, 2020

#### 4.4 Pembahasan

##### Efektivitas Penjualan

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti telah ditemukan suatu temuan oleh auditor bahwa kegiatan penjualan pada perusahaan PT. Intertama Trikencana Bersinar tidak berjalan dengan efektif dikarenakan terjadi penumpukan bibit ayam yang disebabkan oleh sistem pengendalian yang tidak diterapkan dengan baik serta pemasaran yang tidak maksimal. Hal tersebut menjadi suatu temuan dalam pemeriksaan yang dilakukan oleh auditor pada perusahaan PT. Intertama Trikencana Bersinar. Efektivitas yang dimaksud

perusahaan adalah dengan kondisi penjualan yang ideal sesuai dengan target yang ingin dicapai oleh perusahaan dari kegiatan penjualan dengan berorientasi pada hasil dan proses yang direncanakan.

### **Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan**

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan dapat dinyatakan bahwa audit operasional memiliki peran terhadap efektivitas penjualan. Audit operasional berperan dalam menunjang efektivitas penjualan hal ini dapat dilihat dari pelaksanaan aktivitas penjualan berpedoman pada kebijakan sistem penjualan dan prosedur penjualan. Panjaitan (2014) menyatakan bahwa pelaksanaan audit operasional telah memadai terbukti dari audit yang dilaksanakan oleh auditor yang kompeten sesuai dengan tahap-tahap audit. Audit operasional berperan dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT. Intertama Trikencana Bersinar dengan selalu berpedoman pada kebijakan serta prosedur penjualan yang sudah ditetapkan oleh perusahaan.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan bahwa :

1. Audit Operasional dalam pelaksanaan pemeriksaan penjualan Belum berjalan dengan baik tada hambatan yang mempengaruhi pelaksanaannya. Auditor melakukan perencanaan agar audit tepat pada sasaran, kemudian auditor melakukan pengujian dengan mengumpulkan semua informasi, melakukan pengawasan serta membuat kerja audit. Kemudian auditor memberikan hasil laporan audit kepada pimpinan yang telah disusun secara objektif, singkat, jelas dan tepat waktu serta menyajikan temuan-temuan audit. Hal ini disampaikan pada direktur atau pimpinan untuk diketahui dan ditindak lanjut. Kemudian melakukan tindak lanjut atas laporan audit dalam memonitor dan melaporkan hasil monitoring, apabila saran dari yang telah diberikan oleh auditor ditindak lanjut.
2. Pengendalian internal dalam penjualan pada perusahaan belum berjalan dengan baik dikarenakan terdapat beberapa hambatan yang mempengaruhi pelaksanaannya yaitu, pemasaran yang dilakukan salesman akan tanggung jawab terhadap tugas yang diterima belum dilakukan dengan maksimal. Dalam mengatasi hal ini perusahaan diharapkan melakukan pendekatan dan memberi arahan kepada supervisor pemasaran untuk memberikan arahan kepada setiap salesman agar bertanggung jawab dalam setiap tugas yang diterima.

## 5.2 Saran

Setelah melakukan kegiatan penelitian ini sebagaimana yang telah tertuang dalam skripsi ini, peneliti juga ingin memberi beberapa saran yang berkaitan dengan Analisis Audit Operasional dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT. Intertama Trikencana Bersinar, antara lain :

1. Dari segi audit operasional terhadap efektivitas Penjualan pada PT. Intertama Trikencana Bersinar saran yang ingin peneliti berikan adalah agar Audit operasional memiliki waktu pemeriksaan yang dilakukan secara konsisten dan teratur sebanyak dua kali dalam setahun, guna mengetahui tingkat efektifitas penjualan dalam setiap tahunnya apakah mengalami kenaikan atau mengalami penurunan.
2. Dari segi Pengendalian Internal terhadap efektivitas penjualan pada PT. Intertama Trikencana Bersinar adalah melakukan pemasaran barang yang maksimal seperti memberi potongan harga atau bonus pada setiap pembelian.
3. Perusahaan diharapkan agar melakukan peluasanpemasaran pada daerah-daerah lain guna menunjang efektivitas penjualan pada perusahaan PT. Intertama Trikencana Bersinar.



## DAFTAR PUSTAKA

- Agoes, Sukrisno. 2017. *Auditing : Petunjuk Praktis Pemeriksaan Akuntan Oleh Akuntan Publik*. Edisi 5. Jakarta: Salemba Empa
- Agoes, Sukrisno Dan Jan Hoesada. 2012. *Bunga Rampai Auditing* . Edisi 2. Jakarta: Salemba Empat
- Arnita, V., Nasution, N. A., & Murnihati, M. (2021). Faktor Yang Mempengaruhi Struktur Modal Pada Perusahaan Makanan Dan Minuman Tbk. *Journal Of Education, Humaniora And Social Sciences (Jehss)*, 4(1), 512-517.
- Barus, M. D. B., & Azzahra, A. S. (2020). Analisis Aplikasi Dan Penerapan Matematika Pada Ilmu Ekonomi Fungsi Permintaan Dan Penawaran. *Jurnal Akuntansi Bisnis Dan Publik*, 11(1), 103-114.
- Irawan, S., & Si, M. (2019). Analisis Manajemen Persediaan, Ukuran Perusahaan, Dan Leverage Terhadap Manajemen Laba Pada Perusahaan Manufaktur Di Bei. *Jurnal Manajemen*, 11(1).
- Kurnianti, R., & Ngumar, S. (2015). *Audit Operasional Untuk Menilai Efektivitas Penjualan Pada Pt. Alam Jaya Langgeng Sentosa*. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi (Jira)*, 4(5).
- Maula, Ola Junda Kholil. "Audit Operasional Untuk Menilai Efektivitas Penjualan Pada Perusahaan Distributor Minyak Goreng Pt. Surya Mandiri Distribusi Di Blitar." Phd Diss., Universitas Muhammadiyah Surabaya, 2020.
- Mulyadi. 2002. *Auditing*. Edisi Enam. Jakarta: Salemba Empat
- 2010. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Purwaningsih, Melania Yuni. 2015. "Audit Operasional Fungsi Produksi". Skripsi Dipublikasikan. Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta
- Reider, Rob. 2002. *Operational Review: Maximum Result At Efficient Costs*. Edisi Ke-3. New York. John Wiley & Sons, Inc
- Sari, P. B. (2020). Analisis Opini Going Concern Pada Perusahaan Farmasi Di Bursa Efek Indonesia (Multiple Correlation Method). *Jurnal Akuntansi Bisnis Dan Publik*, 10(1), 189-196.
- Setiawan, Petrus Anang. 2017. "Audit Operasional Pada Fungsi Penjualan Perusahaan E-Commerce". Skripsi Dipublikasikan. Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta.
- Sugiyono. (2008). *Metode Penelitian Bisnis*. Cetakan Ke-12. Bandung: Alfabeta. (2010). *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.

Suhardani, Luckita, Wayan Rai Suarthana, And Sigit Edi Surono. "*Peranan Audit Operasional Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Pada Pt Jps.*" *Jurnal Online Mahasiswa (Jom) Bidang Akuntansi* 5.5 (2019).

Sunyoto, Danang. 2014. *Auditing (Pemeriksaan Akuntansi)*. Jakarta: Buku Seru

Widjayanto, Nugroho. 2011. *Pemeriksaan Operasional Perusahaan*. Jakarta: Harvarindo.